Iulian Boldea
Cornel Sigmirean
Dumitru-Mircea Buda
(Editors)

MEANS AND MEANINGS OF COMMUNICATION. CONTEXTS AND INTERDISCIPLINARITY

SOCIAL SCIENCES

Arhipelag XXI Press
Targu Mures | 2022

Date: 22-23 October 2022

Location: „DIMITRIE CANTEMIR" University, Tîrgu Mureș

MEANS AND MEANINGS OF COMMUNICATION. CONTEXTS AND INTERDISCIPLINARITY
Section: *Social Sciences*
ISBN: 978-606-93691-9-7
Edited by:
The Alpha Institute for Multicultural Studies
Moldovei Street, 8
540522, Tîrgu Mureș, România
Tel./fax: +40-744-511546
Email: iulian.boldea@gmail.com
Published by:
"Arhipelag XXI" Press, Tîrgu Mureș, 2022
Tîrgu Mureș, România
Email: tehnoredactare.cci@gmail.com

Contents

THE IMPACT OF STRESS ON WORK SATISFACTION OF EMPLOYEES **7**

Petruța Blaga *7*

Prof., PhD, UMFST Târgu Mureș *7*

CAUSALITY AND DETERMINISM IN CRIMINOLOGY **16**

Lucreţia Dogaru *16*

Prof., PhD, UMFST Târgu Mureș *16*

Meredith M. Rountree, Criminology Overview, Encyclopedia of Violence, Peace, & Conflict, Second Edition, Volume 1, Elsevier Journal, 2008. ..... *21*

AN OVERALL STATE-OF-THE ART OF SOCIAL ENTERPRISES AND THE SOCIAL BUSINESS START-UP PROCESS **22**

Elena Doval *22*

Prof., PhD, ,,Spiru Haret" University of Bucharest *22*

THE PSYCHODYNAMIC APPROACH TO ADVERTISING **31**

Doina David *31*

Assoc. Prof. PhD, ,,Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș *31*

RESONING AND SYLLOGISM OF THE ADVERTISEMENT **36**

Doina David *36*

Assoc. Prof. PhD, ,,Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș *36*

SOME ASPECTS REGARDING THE CONCEPT OF ELECTRONIC MONITORING AND CONCERNS REGARDING ITS IMPLEMENTATION AT THE LEVEL OF ROMANIA **41**

Oana Elena Gălăţeanu *41*

Assoc. Prof., PhD, „Dunărea de Jos" University of Galați *41*

THE PROTECTION OF THE PRIVATE PROPERTY IN TOWN PLANNING DISPUTES **47**

Silviu-Gabriel Barbu, Cristina-Maria Florescu *47*

Assoc. Prof., PhD, „Transilvania" University of Braşov, PhD, judge, Bucharest Court of Appeal, Romania *47*

SUCCESORAL UNWORTHINESS – NEGATIVE GENERAL CONDITION OF THE RIGHT TO INHERITANCE **51**

Maria-Marieta Soreață *51*

Lecturer, PhD, University of Craiova *51*

SOCIAL INEQUALITY IN LATIN AMERICA- CAUSE OR RESULT OF UNDERDEVELOPMENT? **60**

Răzvan Victor Pantelimon *60*

Lecturer, PhD, ,,Ovidius" University of Constanța *60*

CRIMINAL LIABILITY IN SPORT: BETWEEN RED CARD AND JAIL **70**

Maria-Magdalena Bârsan, Darius Sebastian Cupu *70*

Lecturer, PhD, „Transilvania" University of Braşov, Student, „Transilvania" University of Braşov *70*

NON-DISCRIMINATION – FUNDAMENTAL PRINCIPLE OF LABOUR LAW **74**

Marina Loredana Belu *74*

Lecturer, PhD, University of Craiova *74*

DEVELOPING SENSORY MAPS THROUGH MARKETING STIMULI **79**

Doina Guriţă *79*

Lecturer, PhD, ,,Petre Andrei" University of Iași *79*

TEMPORARY PROTECTION IN ROMANIA PROVIDED BY THE DECISION NO. 367/2022 ..... **84**

Nicoleta Enache *84*

Lecturer, PhD, ,,Valahia" University of Târgoviște *84*

SOME REMARKS REGARDING COMMERCIAL COMPANIES FOLLOWING THE ADOPTION OF LAW NO. 265/2022 GOVERNING THE BUSINESS REGISTER **91**

Ioana Raluca Toncean Luieran *91*

Lecturer, PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș *91*

CHANGES BROUGHT BY THE LAW NO. 105/2022 REGARDING THE NAME OF THE PERSON, AS ITS IDENTIFICATION ELEMENT **96**

Oana Voica Nagy *96*

Lecturer, PhD, ,,Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș *96*

THE CHALLENGES OF SMALL BUSINESSES IN THE CONTEXT OF THE CURRENT ECONOMIC RECESSION **101**

Oriana Helena Negulescu *101*

Lecturer, PhD, ,,Spiru Haret" University *101*

PHILOSOPHICAL LIVES IN ANTIQUITY **108**

Niadi-Corina Cernica *108*

Lecturer, PhD, „Ștefan cel Mare" University of Suceava *108*

TRADITIONAL PRESCRIPTIONS AND REMEDIES IN DENTAL CONDITIONS **111**

Loredana-Maria Ilin-Grozoiu *111*

3rd Degree Researcher, PhD, "C. S. Nicolăescu-Plopşor" Institute for Research in Social Studies and Humanities from Craiova, of the Romanian Academy *111*

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE CAPITAL MARKET IN ROMANIA **117**

Ionel Leonida *117*

Scientific Researcher III, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, România .. *117*

TAX COMPLIANCE. FROM THEORY TO PRACTICE **127**

Nicoleta Mihăilă *127*

Scientific Researcher III, PhD, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, România *127*

CLIMATE CHANGE, WASTE GENERATION, GREENHOUSE GASES AND ECONOMIC GROWTH – AN INTER-RELATIONAL ANALYSIS AT EU27 LEVEL FOR THE PERIOD 2010-2020 ..... **137**

Alina Georgeta Ailincă *137*

Researcher III, PhD, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Romanian Academy, Bucharest *137*

THE SOCIAL IMPACT OF THE CIRCULAR ECONOMY **144**

Silvia Elena Isachi *144*

Scientific Researcher, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Romanian Academy, Bucharest *144*

Zott, C., Amit, R., (2010). Business model design: an activity system perspective, Long Range Planning, Volume 43, Issues 2–3, April–June 2010, Pages 216-226 ..... *148*

LEGAL LIABILITY. NOTION. PRINCIPLES. FORMS **149**

Ionela Cecilia Șulea *149*

Assist. Prof., PhD, ,,Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș *149*

MANAGEMENT OF SPORTS ORGANIZATIONS **156**

Florian Iancu *156*

PhD, ,,Valahia" University of Târgoviște *156*

BACK TO TRUST AS A DIGITAL ETHIC INDICATOR IN ROMANIAN TECH COMPANIES **161**

Ioana Bucur-Teodorescu, Sonia Budz, Constantin Bucur *161*

The Bucharest University of Economic Studies, Bucharest, Romania, Assist. Prof., PhD, ,,Titu Maiorescu" University of Bucharest *161*

A MULTIDIMENSIONAL ASSESSMENT OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS OF FIRMS: METHODS AND DIMENSIONS **172**

Dumitru-Silviu Mistreanu, Liviu-George Maha *172*

PhD Student, ,,Alexandru Ioan Cuza" University of Iași, PhD Student, ,,Alexandru Ioan Cuza" University of Iași 172

CONSIDERATIONS ABOUT VOLUNTEERING AS A BRIDGE-BUILDER BETWEEN EXPERENTIAL LEARNING AND THE LABOUR MARKET **181**

Paula-Simona Pădurariu *181*

PhD Student, „Alexandru Ioan Cuza" University of Iași *181*

THE IMPACT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORTING FRAMEWORKS IN ROMANIAN EXTRACTIVE INDUSTRY 186

Radu Bogdan Matei, Lavinia Constantinescu 186

PhD Student, ,,1 Decembrie 1918" University of Alba Iulia, PhD Student, ,,1 Decembrie 1918" University of Alba Iulia 186

THE SEPARATION OF THE MANAGEMENT OF AN AUTONOMOUS DIRECTION

Ana Florina Dăescu (Vătășescu) 192

PhD Student, University of Craiova 192

THE TERMINATION OF THE EUROPEAN ECONOMIC INTERES GROUP 198

Daniela Mudava(Bărbuț) 198

PhD Student, University of Craiova 198

ASSESSING THE POTENTIAL OF THE CIRCULAR ECONOMY IN THE MOST IMPORTANT SECTORS OF THE ECONOMY 204

Piciu Gabriela Cornelia, Senior Researcher, PhD, ... 204

Centre for Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu" 204

ANALYSIS OF THE LEVEL AND STRUCTURE OF ROMANIA'S EXTERNAL DEBT

Drăgoi Cătălin, researcher, ICFM Victor Slăvescu 212

RĂSPUNDEREA ORGANELOR DE CONDUCERE A CENZORILOR ȘI A PERSOANELOR DE EXECUȚIE SAU CU ATRIBUȚII DE CONTROL PRIVIND FALIMENTUL INSTITUȚIILOR DE CREDIT 223

DRD. AL-IBRAHIM AVIN (VÎRLAN-AL IBRAHIM) 223

UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA, ȘCOALA DOCTORALĂ A FACULTĂȚII DE DREPT 223

THE IMPACT OF STRESS ON WORK SATISFACTION OF EMPLOYEES

Petruța Blaga

Prof., PhD, UMFST Târgu Mureș

Abstract: Job satisfaction and occupational stress are the issues on which most research in the field of human resource management focuses. This paper aims to study professional stress, a ubiquitous phenomenon in today's society, and job satisfaction, a key element in the effective management of human resources. It also presents an overview of the relationship between work ergonomics and professional satisfaction, respectively on the link between professional stress and employee job satisfaction.

Keywords: human resource management, work ergonomics, stress, satisfaction.

1. Stresul în organizații

Stresul, în general, și cel organizațional, în particular – acesta din urmă fiind denumit deseori și "ocupațional" sau "profesional" – au încetat demult să fie fenomene cu manifestare singulară sau să dețină doar o semnificație personală, devenind, între timp, mai ales în condițiile societății actuale, omniprezente, constituind o adevărată problemă socială (Zlate, 2007).

Modul în care stresul este simțit sau experimentat de un anumit individ depinde de caracteristicile unice ale acestuia. Pentru ca o acțiune, situație sau eveniment să conducă la stres, trebuie să fie percepută de individ drept o sursă de amenințare, schimbare sau generatoare de ceva rău.

Stresul este legat de muncă și de profesie, pentru că mai mult de o treime din viață oamenii o petrec la serviciu (unii continuă să lucreze și acasă, prelungind activități nefinalizate la slujbă). *Stresul profesional* este înțeles ca o discordanță între posibilitățile fizice și psihice ale unui individ și cerințele îndeplinirii unei sarcini de muncă, pe de o parte, și discordanța dintre nevoile individului și cele care pot fi satisfăcute de mediul de muncă din care face parte, pe de altă parte (Boboc, 2003).

Faza cea mai periculoasă a stresului este ***epuizare (burnout)***, atunci când se instaurează "starea avansată de oboseală", depersonalizarea, reducerea sentimentului de realizare personală a celor care lucrează cu oamenii (Johns, 1998).

1.1. Factori, reacții și moderatori ai stresului

Factorii de stres ai muncii. Persoanele sunt supuse acțiunii factorilor de stres în mod obișnuit, atât la locul de muncă, cât și în viața personală. Factorii de stres sunt acele acțiuni, situații sau evenimente care plasează solicitări speciale asupra unor persoane.

Sursele stresului ocupațional pot fi grupate în următoarele *șase categorii* (Cooper & Marshall, 1976): stresori intrinseci muncii, stresori legați de rolul în organizație, stresori ce rezultă din relațiile la locul de muncă, stresori legați de dezvoltarea carierei, stresori legați de structura și climatul organizațional, stresori ce rezultă din conflictul muncă-familie.

Este important să se evidențieze și faptul că diferitele evenimente ale vieții personale pot deveni, de asemenea, factori de stres care nu trebuie neglijați. Un studiu realizat la Universitatea din Washington de o echipă de specialiști condusă de dr. Thomas S. Holmes a pus în evidență o ierarhie a șocurilor din viața de zi cu zi care pot induce stresul. Stabilind criteriul de referință la 100 de puncte pentru moartea unei persoane dragi (soțul sau soția), specialiștii acestei universități au evaluat cu 73 de puncte divorțul, închisoarea cu 63, concedierea cu 47,

modificările în situația financiară cu 38, schimbările în condițiile de viață cu 25, iar încălcările minore ale legii cu 11 puncte (Pastor, 2009).

Reacții la stresul organizațional. Principalele tipuri de reacții la stres sunt următoarele (Militaru, 2005):

- *Reacțiile comportamentale la stres* sunt activități practicate deschis, pe care individul stresat le folosește în încercarea de a face față stresului. Ele includ atitudini de rezolvare a problemei, acțiuni de retragere sau de utilizare a substanțelor care provoacă dependență.
- *Reacțiile psihologice la stres* implică mai ales procese emoționale și cerebrale. Reacția psihologică cea mai întâlnită este utilizarea mecanismelor de apărare – eforturile psihologice angajate în reducerea anxietății asociate stresului. Mecanismele de apărare se dovedesc a fi reacții utile în vederea reducerii temporare a anxietății, aducând beneficii atât individului, cât și organizației.
- *Reacții fiziologice la stres.* Există dovezi că stresul generat de muncă se asociază cu funcționarea neregulată a inimii, tensiune arterială ridicată, puls accelerat, colesterol, transpirație, hiperaciditate gastrică. Stresul a mai fost asociat și cu declanșarea unor boli respiratorii sau infecții bacteriene.

Moderatorii stresului. În cadrul literaturii de specialitate au fost identificate o serie de condiții, comportamente și caracteristici care au o influență semnificativă asupra senzației de stres. Cei mai importanți factori care modifică efectul stresului ocupațional asupra indicatorilor sănătății sunt:

- *genul* – stresul în muncă și vulnerabilitatea față de muncă determină o imagine diferită în cazul celor două sexe. Un studiu efectuat în anul 2006 arată că bărbații sunt mai sensibili din punct de vedere psihic decât femeile față de cerințele psihologice în muncă, dar și față de un suport social redus din partea colegilor și al managementului.
- *statutul socioeconomic* – este cunoscut faptul că prevalența multor stresori legați de muncă diferă în funcție de statutul social, definit prin nivelul de educație, cel ocupațional sau pe baza venitului. Cercetările au arătat că majoritatea stresorilor ocupaționali sunt mai frecvent întâlniți în rândul persoanelor din clasele de jos, vulnerabilitatea cardiovasculară față de stresul muncii fiind mai mare în cazul aceleiași categorii sociale (Avram & Cooper, 2008).
- *suportul social* – poate fi definit prin confortul, asistența sau informațiile primite prin contact formal sau informal între indivizi sau grupuri. Este eficient pentru că anihilează impactul negativ al factorilor de stres prin oferirea unui grad de predictibilitate, configurarea unui scop și inducerea speranței în situații amenințătoare și supărătoare (Popescu, 2010).
- *factorii de personalitate* – influențează modul cum reacționează indivizii în cazul stresului ocupațional. Cele cinci mari dimensiuni ale personalității sunt: extroversiunea, stabilitatea emoțională, agreabilitatea, conștiinciozitatea și deschiderea către experimentare.

1.2. Strategii de management al stresului

Un manager abil nu ignoră niciodată problemele legate de randament sau absenteism, abuzul de medicamente la locul de muncă, descreșteri ale performanței, reducerea calității producției sau orice alt element ce conduce la neîndeplinirea obiectivelor organizației. Managerul eficient le consideră drept simptome și încearcă identificarea și corectarea principalelor cauze care le-au declanșat.

Primul pas în orice încercare de a face față stresului îl reprezintă recunoașterea faptului că acesta există. Odată îndeplinit acest pas, numeroase abordări și programe de management al stresului organizațional pot fi activate. Managementul stresului presupune proceduri de ajutare a oamenilor să facă față în mod eficace sau să reducă stresul deja experimentat (Popescu, 2010).

În literatura de specialitate, strategiile de management al stresului organizațional se stabilesc în funcție de nivelul la care acestea sunt amplasate: *organizațional* – dependent de

posibilitățile organizațiilor și *individual* – dependent de capacitățile și resursele individului (Zlate, 2007).

Principalele ***strategii organizaționale de management al stresului*** includ:

a. *Pregătirea pentru stres* – presupune prezentarea realistă a postului, specificarea clară, înainte de angajare, a naturii muncii. Prezentările realiste permit candidaților care nu se simt capabili să facă față stresului să ia decizii în cunoștință de cauză. Prezentările realiste pot informa și candidații la promovare și transfer intern asupra posibililor factori de stres la noul post.

b. *Reproiectarea postului* – organizațiile pot reproiecta posturile pentru a reduce unele dintre caracteristicile lor stresante. În practică, cele mai multe eforturi organizate de reproiectare au urmărit îmbogățirea posturilor de la nivelul operațional, făcându-le mai stimulative și mai interesante. Acest scop este în general realizat dându-li-se angajaților mai mult control asupra ritmului muncii lor, permițându-le să folosească mai multe din capacitățile și talentele lor.

c. *Politici de personal "family friendly"* – includ o combinație de suport social, suport material și flexibilitate în adaptarea la nevoile angajaților: distribuire de broșuri care tratează relația serviciu-familie, angajare de psihologi/asistenți sociali ce acordă consiliere vârstnicilor, construire de creșe de zi ale companiilor pentru copiii angajaților, program flexibil, politici de învoiri (Johns, 1998).

d. *Programe de management al stresului* – programele de asistență pentru angajați și programele de binefacere. Majoritatea *programelor de asistență a angajaților* sunt concepute pentru a face față unei game largi de probleme legate de stres de muncă și stres din afara muncii, inclusiv dificultăți comportamentale și emoționale, abuzul de substanțe interzise, discordie în familie etc. *Programele de binefacere* se concentrează pe problemele de sănătate fizică și mentală a angajaților: programe cele care pun accentul pe identificarea și controlul hipertensiunii, renunțarea la fumat, fitness și exerciții fizice, nutriție și controlul dietei și managementul stresului.

e. *Programele de fitness* – mecanismul de bază implică relaxarea musculară, modificarea chimismului sanguin și simpla distragere de la problemele zilnice. Studiile au arătat că antrenamentele de fitness *se* asociază cu o dispoziție mai bună, o părere mai bună despre sine, absenteism redus și raportarea unor performanțe profesionale mai bune (Johns, 1998).

Cele mai des utilizate ***abordări individuale de management al stresului*** sunt:

a. *Tehnici cognitive*. Gândurile oamenilor, sub forma așteptărilor, credințelor și presupunerilor reprezintă etichete aplicate unor situații, iar aceste etichete provoacă răspunsuri emoționale în situațiile respective. Tehnicile cognitive se bazează pe schimbarea acestor etichete sau percepții, astfel încât oamenii să aprecieze diferit situațiile. Aceste tehnici de reapreciere se centrează pe înlăturarea distorsiunilor cognitive precum exagerarea, generalizarea sau personalizarea.

b. *Tehnici de relaxare.* Scopul acestei abordări este acela de a reduce nivelul de tensionare al unei persoane și de a-i induce acesteia o stare de spirit mai calmă, atât la nivel psihologic, cât și la nivel fiziologic. Tehnicile de relaxare includ: exerciții de respirație, relaxare a mușchilor și o varietate de strategii de relaxare psihică, incluzând imagistica și vizualizarea.

c. *Meditația*. Multe dintre formele meditative care au atins diverse grade de popularitate sunt derivate din filozofiile din Est: Meditația Zen și Nam Sumran, meditația Sikh, meditația transcedentală. Un număr suficient de oameni raportează meditația ca fiind eficientă în managementul stresului.

d. *Biofeedback*. Indivizii pot fi învățați să-și controleze o serie de procese interne ale organismului. În cadrul biofeedback-ului sunt detectate mici schimbări la nivelul organismului uman, avantajul fiind acela că prezintă date precise despre funcțiile corpului uman (Popescu, 2010).

e. *Suportul social*. Cercetările au demonstrat faptul că oamenii care sunt într-o rețea socială puternică fac față mai bine evenimentelor stresante, rețeaua de relații sociale acționând ca un tampon împotriva stresului (Johns, 1998).

Programele de management al stresului ocupațional se pot clasifica și după momentul realizării intervenției: *prevenția primară* are ca scop reducerea sau eliminarea stresorilor, *prevenția secundară* are ca obiectiv prevenirea îmbolnăvirii angajaților care lucrează în condiții cu un nivel ridicat de stres și *prevenția terțiară* vizează tratarea și reabilitarea salariaților ce prezintă îmbolnăviri cauzate de stresul organizațional. Literatura de specialitate evidențiază că majoritatea programelor de management al stresului se încadrează în categoria prevenției secundare și terțiare, deci vizează tratarea efectelor nefaste ale stresorilor ocupaționali și nu reducerea lor (Avram & Cooper, 2008).

1.3. Tehnostresul, ca formă particulară a stresului

Cu ajutorul aplicațiilor de gestiune a fluxului de lucru, calculatoarelor portabile, dispozitivelor de comunicare, programelor ce permit lucrul în regim de colaborare și al rețelelor de calculatoare, angajații organizațiilor pot accesa rapid și ușor informații, pot munci de oriunde, pot schimba informații cu colegii în timp real. Însă, aceleași tehnologii însă îi pot face să se simtă obligați să răspundă în timp real informațiilor legate de locul de muncă sau să efectueze mai multe sarcini în același timp. Așa a luat naștere, în ultimii ani, fenomenul denumit "***tehnostres***" (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011), care se manifestă în două moduri distincte: prin efortul de a accepta tehnologia informatică, pe de o parte, și supra-identificarea cu aceasta, pe de altă parte (Brod, 1984).

Factorii care favorizează apariția tehnostresului în organizații (technostress creators) sunt următorii (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011):

- *Supraîncărcarea tehnologică (techno-overload)* – descrie situațiile în care utilizarea noilor tehnologii informaționale constrânge angajații să lucreze mai mult și într-un ritm mai alert.
- *Invazia tehnologică (techno-invasion)* – descrie situațiile în care angajații pot fi găsiți/contactați oriunde și oricând în caz de necesitate, aceștia simțind nevoia de a fi mereu conectați. Această conectivitate continuă este generatoare de frustrare și stres.
- *Complexitatea tehnologică (techno-complexity)* – descrie situațiile în care complexitatea noilor tehnologii informaționale obligă angajații să depună un efort suplimentar și să aloce timp pentru a învăța și înțelege modul de utilizare al acestora. Studiile au arătat că angajații pot dezvolta fobie, frică, anxietate atunci când sunt nevoiți să utilizeze tehnologii pe care le percep a fi complexe.
- *Nesiguranța tehnologică (techno-insecurity)* – apare în situațiile în care utilizatorii se simt amenințați cu privire la pierderea locurilor de muncă în favoarea altor persoane (mai tinere) care înțeleg și utilizează mai bine noile tehnologii.
- *Incertitudinea tehnologică (techno-uncertainty)* – se referă la contextul în care schimbarea și actualizarea continuă a sistemelor informatice nu oferă posibilitatea acumulării de experiență, cunoștințele acumulate devenind rapid învechite. Necesitatea actualizării continue a cunoștințelor poate genera anxietate, frustrare, conflicte interpersonale, insatisfacție în muncă.

Factori demografici. Sexul și încrederea în capacitatea de utilizare a calculatoarelor au o influență majoră asupra tehnostresului resimțit de individ. Astfel, bărbații sunt mai afectați de noile tehnologii decât femeile, iar persoanele cu o mai mare încredere în capacitățile proprii de utilizare a noilor tehnologii resimt mai puțin tehnostresul. Vârsta, educația, experiența în IT sunt factori demografici cu influență minoră asupra tehnostresului. Raționamentul intuitiv sugerează că tinerii, fiind mai familiarizați cu tehnologia, sunt mai puțin afectați de fenomenul tehnostresului. Însă și persoanele mai în vârstă au capacitatea de a gestiona mai bine stresul provocat de noile tehnologii datorită maturității acestora. Persoanele cu educație de nivel superior sunt mai des expuse noilor tehnologii, acestea resimțind mai puțin tehnostresul. Indivizii

cu experiență în IT sunt familiarizați cu schimbările frecvente din domeniu, fiind mai puțin afectați de tehnostres (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011).

S-au identificat patru tipuri de ***măsuri organizaționale de combatere a cauzelor și efectelor tehnostresului*** (technostress inhibitors): facilitarea învățării, furnizarea de suport tehnic, facilitarea implicării tehnologice, sprijinirea inovării (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011).

2. Satisfacția la locul de muncă

2.1. Factori, teorii și evaluarea satisfacției muncii

Problema satisfacției în muncă ocupă un loc central în cadrul cercetărilor din domeniul psihologiei muncii, având implicații serioase asupra comportamentului angajaților și constituind totodată un punct de interes și pentru manageri, deoarece gradul de satisfacție are un efect direct asupra profitului înregistrat de organizație. *Satisfacția în muncă* se referă la ceea ce simt oamenii cu privire la slujba lor, modul în care angajații își percep slujba – mulțumitoare (satisfăcătoare) sau nemulțumitoare (nesatisfăcătoare). În general, satisfacția în muncă este considerată a fi o variabilă atitudinală (Avram & Cooper, 2008).

În literatura de specialitate se deosebesc două ***aspecte ale satisfacției*** (Johns, 1998). Primul dintre acestea poate fi numit ***satisfacția de fațetă*** (satisfacție de imagine), care abordează tendințele individului de a fi mai mult sau mai puțin satisfăcut de diferitele aspecte ale muncii sale. Cercetările sugerează faptul că cele mai relevante atitudini față de muncă sunt conținute de un grup relativ mic de fațete: munca însăși, salariul, oportunități de promovare, condițiile de lucru, supravegherea, colegii de muncă, siguranța locului de muncă (Popescu, 2010). Se poate concepe și o ***satisfacție generală***, un indicator global al satisfacției unei persoane față de munca ei, care traversează diferitele fațete. Satisfacția generală este o medie sau un total al atitudinilor pe care le au indivizii față de diferitele aspecte ale muncii lor. În aceste condiții, este foarte posibil ca doi angajați să simtă același nivel de satisfacție generală, dar din motive total diferite.

La diferențierea satisfacției generale de satisfacția de fațetă au contribuit mult și instrumentele folosite în cercetarea satisfacției. În cele mai multe cazuri, satisfacția în muncă este măsurată prin chestionarea persoanelor în legătură cu munca pe care o prestează.

Principalele chestionare de evaluare a gradului de satisfacție profesională sunt (Avram & Cooper, 2008):

- *Indexul Descriptiv al Posturilor* (JDI – Job Description Index) este unul dintre cele mai populare chestionare utilizate în scopul evaluării gradului de satisfacție în muncă. Conține 72 de itemi, grupați pe cinci fațete ale satisfacției: munca, salariul, posibilitățile de promovare, supravegherea și colegii. Angajaților li se cere să răspundă cu "Da", "Nu" sau "Nu știu" pentru a arăta dacă un cuvânt particular sau o propoziție descrie o fațetă particulară a muncii lor. Sistemul de punctaj oferă un indice de satisfacție pentru fiecare fațetă. Se poate calcula și o măsură generală a satisfacției prin adunarea indicilor separați ai fațetelor.
- *Chestionarul Satisfacției Minnesota* (MSQ – Minnesota Satisfaction Questionnaire). Are două variante: o variantă scurtă compusă din 20 itemi și o variantă lungă de 100 de itemi. În cazul acestuia, cei chestionați arată cât sunt de satisfăcuți de diferitele aspecte ale muncii lor pe o scală care se întinde de la "foarte satisfăcut" până la "foarte nesatisfăcut".

Factori determinanți ai satisfacției în muncă. Satisfacția muncii este influențată, în sens pozitiv sau negativ, facilitator sau perturbator, de o multitudine de factori.

S-au identificat trei factori determinanți ai satisfacției în muncă (Johns, 1998):

- *Discrepanța.* Teoria discrepanței afirmă că satisfacția în muncă își are originea în discrepanța dintre rezultatele dorite ale muncii și rezultatele care se percep a fi fost obținute. În general, salariații care își realizează cât mai multe dintre dorințele lor legate de muncă vor prezenta o mai mare satisfacție generală față de aceasta.
- *Corectitudinea.* Aspectele corectitudinii afectează atât ceea ce oamenii vor de la posturile lor, cât și modul în care reacționează la contradicțiile inevitabile din viața organizațiilor.

– *Caracterul.* Cercetările recente asupra caracterului și a satisfacției în muncă s-au focalizat asupra a două trăsături de caracter: tendința generală a unei persoane de a răspunde pozitiv sau negativ la mediu și existența unei gândiri realiste (cei care o posedă având șanse mai mari de a fi satisfăcuți), dar și a unei gândiri disfuncționale ce caracterizează gândirea depresivă, fapt care atrage după sine nefericirea și insatisfacția.

Se consideră că abordarea temperamentală a satisfacției muncii este discriminatorie, deoarece, i se poate refuza unui om dreptul de a fi încadrat în muncă pe considerentul că are o predispoziție negativă, ceea ce îl face să fie mai nemulțumit decât alții. Managerii nu trebuie să pornească de la prejudecata că cei înclinați spre satisfacție vor fi neapărat eficienți, iar cei predispuși spre insatisfacție vor fi ineficienți, atâta timp cât nu există date suficiente care să dovedească legătura cauzală dintre predispozițiile spre satisfacție/insatisfacție și performanța individului (Zlate, 2007).

Teorii ale satisfacției muncii (Zlate, 2007) sunt:

- ***Teoria lui Schaffer*** (1953) pornește de la ideea că anumite caracteristici obiective ale muncii reprezintă doar o parte a factorilor ce influențează satisfacția, pe lângă acestea existând variabile intraindividuale care contribuie semnificativ la satisfacția sau insatisfacția unei persoane. Când anumite nevoi individuale nu sunt satisfăcute, se creează o stare de tensiune direct proporțională cu deficitul de satisfacere a nevoii respective. Similar cu teoria lui Maslow, această teorie cuprinde 12 trebuințe de bază a căror satisfacere sau nesatisfacere determină încordarea (insatisfacția) sau lipsa ei (satisfacția) (Avram & Cooper, 2008).
- ***Teoria bifactorială*** (1959), formulată de Herzberg, Mausner și Snyderman utilizează metoda incidentului critic (adaptată) în vederea stabilirii factorilor satisfacției și insatisfacției în muncă. Autorii au identificat *două categorii de factori*: unii care produc satisfacție și alții care produc insatisfacție. Prima categorie cuprinde cinci factori (realizarea, recunoașterea, munca în sine, responsabilitatea, avansarea) ce produc satisfacție și au fost denumiți *factori de valorizare* sau *de conținut*. Cea de-a doua categorie cuprinde tot cinci factori (politica unității, competența tehnică, remunerarea, relațiile interpersonale, condițiile muncii) ce produc insatisfacție și au fost denumiți *factori de ambianță, de context* sau *de igienă*. Autorii au ajuns la concluzia că factorii de ambianță nu au nici un rol în producerea satisfacției, asigurarea lor suprimă insatisfacția, dar nu generează automat o stare de satisfacție.
- În 1978, psihologul american F.J. Landy propune un mod de abordare a satisfacției radical diferit, încercând să răspundă la următoarele întrebări: Ce se întâmplă cu satisfacția de-a lungul timpului? Ce anume explică variația sau constanța nivelului ei? Landy consideră că echilibrul emoțional al omului este extrem de important pentru funcționalitatea lui normală. El încearcă să depisteze mecanismul în stare să asigure echilibrul emoțional, formulând ***teoria proceselor oponente***, care arată cum se schimbă satisfacția de-a lungul timpului, în raport cu o serie de elemente.
- La baza ***teoriei comparării interpersonale*** (1979) stă credința în faptul că satisfacția/ insatisfacția apare în urma comparațiilor pe care oamenii le fac în raport cu alții în privința sentimentelor privind satisfacția muncii. O persoană care observă alte persoane care lucrează în locuri de muncă similare cu al ei poate deduce cât de satisfăcute sunt aceste persoane. Comparându-se cu acestea, poate stabili dacă ea însăși este satisfăcută sau nesatisfăcută.
- ***Teoria comparării intrapersonale*** (1980) este asemănătoare cu teoria comparării interpersonale, cu diferența că individul nu se mai compară cu altul, ci cu sine însuși. Individul compară ceea ce își dorește cu ceea ce primește, altfel spus, ceea ce oferă și ceea ce obține în urma efortului depus. Cu cât discrepanța dintre "intrări" și "ieșiri" este mai mică, cu atât gradul de satisfacție este mai mare și invers, dacă discrepanța este mare, atunci gradul de insatisfacție va fi la fel de mare. Teoria este întâlnită în literatura de specialitate și sub denumirea de "teoria discrepanței" (Zlate, 2007).

Consecinţele insatisfacţiei în muncă se concretizează în absenteism, fluctuaţie de personal şi scăderea performanţelor (Johns, 1998).

Se pune întrebarea dacă satisfacţia înaltă conduce la o ***performanţă*** înaltă. Un mare număr de lucrări de cercetare arată că relaţia dintre satisfacţie şi performanţă este pozitivă, dar de obicei foarte redusă şi adeseori inconsecventă. În ultimii ani, ipoteza "satisfacţia determină performanţa" a fost înlocuită cu aşa-numita *ipoteză "performanţa determină satisfacţia"*, care afirmă că realizarea unei performanţe înalte este cea care conduce la o înaltă satisfacţie a muncii. Performanţa ar părea că duce la satisfacţie atunci când performanţa este urmată de recompense.

Evaluarea şi creşterea nivelului satisfacţiei muncii. Studiile de satisfacţie profesională reprezintă un element-cheie în managementul eficient al resurselor umane şi trebuie considerate nişte instrumente manageriale ce permit conducerii să afle starea de fapt din cadrul companiei pe care o conduc şi oferă posibilitatea implementării unor remedii sau soluţii bazate pe o identificare clară a nevoilor sau a insatisfacţiilor din cadrul companiei (Avram & Cooper, 2008).

Studiile de satisfacţie profesională capătă relevanţă şi importanţă doar în situaţia în care rezultatele lor sunt obţinute pe baza unor instrumente valide şi fidele. Chestionarea angajaţilor în legătură cu munca presteată este considerată a fi cea mai răspândită metodă de evaluare a satisfacţiei profesionale. Aceste studii pot constitui punctul-cheie în stabilirea politicilor motivaţionale şi a sistemelor de recompensare eficiente. Rezultatele lor pot constitui inputuri de mare valoare în stabilirea planurilor de management al resurselor umane şi în alocarea bugetelor destinate bonificării şi compensării adecvate a salariaţilor (Avram & Cooper, 2008).

Preocupările manageriale de creştere a nivelului satisfacţiei muncii încep cu ***aspecte fizice elementare*** (micşorarea riscului de accidente, a nocivităţii, asigurarea condiţiilor de temperatură şi zgomot normale din punct de vedere uman, îmbunătăţirea calităţilor estetice ale locurilor de muncă), continuă cu ***o nouă concepţie, ergonomică, a muncii*** (unelte şi maşini adaptate la posibilităţile umane, uşor de mânuit, plăcute) şi sfârşesc cu ***perfecţionarea relaţiilor umane, a condiţiilor sociale ale muncii*** (Zamfir, 1980).

În acest context, se pot evidenţia următoarele posibilităţi de sporire a calităţii muncii, a satisfacţiei muncii aflate la îndemâna fiecăruia angajat:

- alegerea profesiei şi a locului de muncă în funcţie de propriile aptitudini şi înclinaţii,
- înfrumuseţarea locului de muncă,
- asigurarea satisfacţiei muncii bine făcute,
- participarea activă la rezolvarea problemelor colectivului şi ale întreprinderii,
- acordarea unei atenţii speciale relaţiilor cu oamenii.

2.2. Relaţia dintre ergonomia muncii şi satisfacţia profesională

Ergonomia reprezintă o orientare majoră, o parte integrantă sau o componentă aparte a managementului resurselor umane, care în ţările dezvoltate şi-a câştigat deja statutul de domeniu primordial de preocupări şi de efervescenţă ştiinţifică şi profesională.

Apariţia ergonomiei este rezultatul unei lungi evoluţii istorice, fiind marcată de încercările de a se găsi metode care să mărească dexteritatea şi eficienţa muncii efectuate. Interesul ştiinţific pentru ergonomie a crescut după al Doilea Război Mondial, când s-a dovedit că folosirea echipamentelor militare, din ce în ce mai sofisticate, era compromisă de lipsa de interes faţă de interfaţa om-maşină. Prin urmare, ergonomia s-a dezvoltat din probleme militare, având la origine, printre altele, psihologia experimentală şi ingineria sistemelor. Ştiinţe precursoare ergonomiei sunt, de asemenea, managementul ştiinţific, dezvoltat de Frederick Taylor, şi studiul muncii, dezvoltat de Frank şi Lilian Gilbreth, care s-au bazat pe conştientizarea faptului că productivitatea poate fi îmbunătăţită prin redefinirea modului în care este realizată munca (Manolescu, Lefter & Deaconu, 2010).

Cu toate că, în prezent, nu există o definiţie oficială unanim acceptată a ergonomiei, aceasta poate fi definită ca o *ştiinţă interdisciplinară care are ca obiect studiul factorilor de solicitare a omului în timpul activităţii, în scopul menţinerii capacităţii de muncă la un nivel cât*

mai ridicat pe toată durata schimbului de muncă şi al realizării, pe această bază, o obiectivelor propuse (Manolescu, Lefter & Deaconu, 2010).

În ceea ce privește ***obiectul de studiu al ergonomiei***, L.J.F. Álvarez consideră că ergonomia se ocupă cu examinarea condițiilor de muncă în scopul obținerii unei mai bune armonii între om și mediul în care lucrează, obținând și condiții optime de eficiență și confort. În concepția aceluiași autor, ergonomia are ca priorități protecția și confortul omului în muncă, întrucât etica ergonomiei pretinde condiții de muncă mai bune care se pot îmbunătăți fără neglijarea celorlalte criterii, la fel de importante, precum:

- creșterea rezultatelor organizației în termeni de randament și eficacitate
- creșterea siguranței și a interesului intrinsec al muncii
- creșterea satisfacției și confortului în muncă.

Ergonomia este preocupată de realizarea unui echilibru între cele trei criterii menționate, acestea reprezentând "***triunghiul ergonomiei***" (Manolescu, Lefter & Deaconu, 2010).

Un punct de vedere apropiat este exprimat de Diego Gonzáles Maestre, în opinia căruia obiectivul general al ergonomiei este dat de configurația sistemelor de muncă în așa fel încât acestea să fie sigure, productive și confortabile. În opinia lui Martin Helander, siguranța, productivitatea și satisfacția operatorului sunt scopuri majore, dar comune, pe care ergonomia trebuie să le realizeze. Așa cum reiese din obiectul de studiu, pe lângă proiectarea echipamentelor și a mediului de muncă, sporirea eficienței și eficacității muncii, proiectarea sistemelor de muncă astfel încât bunăstarea fizică și mentală a omului să fie asigurate, ergonomia urmărește și îmbunătățirea anumitor valori umane dorite, precum calitatea vieții, reducerea stresului sau creșterea satisfacției la locul de muncă (Manolescu, Lefter & Deaconu, 2010).

2.3. Influența stresului asupra satisfacției la locul de muncă

De-a lungul timpului mai multe studii de specialitate au încercat să stabilească inclusiv legătura dintre satisfacția în muncă și stresul profesional, ajungând la concluzia că între stres și satisfacția la locul de muncă există o relație strânsă, inversă.

În general, stresul ocupațional are un efect negativ asupra satisfacției în muncă, persoanele care se confruntă zilnic cu un nivel de stres mai accentuat având tendința de a găsi locurile de muncă mai puțin satisfăcătoare. Principalii factori inductori de stres la locul de muncă asociați cu insatisfacția în muncă sunt următorii: condițiile de muncă, volumul de muncă, ritmul de muncă alert, conflictul de rol, relațiile interpersonale (lipsa unui suport social), controlul redus, conflictul între muncă și familie (lipsa unui echilibru între muncă și viața personală).

În urma dezvoltării fulgerătoare în decursul ultimilor ani a tehnologiei informaționale, tot mai multe persoane se confruntă cu o formă particulară a stresului, denumită tehnostres sau stres provocat de răspândirea noilor tehnologii informaționale.

Satisfacția în muncă este un aspect deosebit de important al activității profesionale, având consecințe atât în plan personal, cât și asupra organizației în care se desfășoară activitatea. Așa se explică existența în societatea contemporană a unei preocupări din ce în ce mai intense de a spori alături de eficiența economică a muncii și eficiența umană a acesteia, în sensul creșterii satisfacției muncii. Preocupările manageriale de creștere a nivelului satisfacției muncii sunt importante mai ales în condițiile în care satisfacția la locul de muncă este direct implicată în variațiile productivității muncii.

Concluzii

Satisfacția în muncă și stresul profesional sunt două aspecte asupra cărora se concentrează cea mai mare parte a cercetărilor din domeniul managementului resurselor umane.

În condițiile societății actuale stresul profesional este departe de a fi doar un fenomen cu manifestare singulară. Acesta a devenit omniprezent, afectând orice angajat, indiferent de nivelul ierarhic al acestuia. Stresul profesional apare indiferent de domeniul de activitate sau de mărimea organizației, iar efectele negative ale acestuia nu se manifestă numai la nivelul indivizilor, ci și la nivelul organizației sau chiar al economiei naționale.

Numeroase studii au ajuns la concluzia că lipsa satisfacției poate fi și ea o sursă de stres, în timp ce un nivel ridicat al satisfacției în muncă poate atenua efectele stresului. Astfel s-a

dovedit faptul că satisfacția în muncă poate reduce, la rândul ei, stresul profesional. Odată demonstrată interdependența dintre aceste variabile, cercetătorii au ajuns la concluzia că strategiile de management al stresului organizațional pot avea un efect pozitiv și asupra satisfacției în muncă, iar preocupările manageriale de creștere a nivelului satisfacției muncii pot reduce stresul organizațional (Ahsan, Abdullah, Fie, Alam, 2009).

BIBLIOGRAPHY

Ahsan, N., Abdullah, Z., Fie, D.Y., Alam, S.S., *A study of job stress on job satisfaction among university staff in Malaysia: Empirical study,* European journal of social sciences, 8, 2009

Avram E., Cooper C., *Psihologie organizațional-managerială. Tendințe actuale,* Editura Polirom, Iași, 2008

Boboc, I., *Comportament organizațional și managerial: fundamente psihosociologice și politologice,* vol. I, Editura Economică, București, 2003

Brod C., *Technostress: The Human Cost of the Computer Revolution,* Addison-Wesley, 1984

Cooper, C.L., Marshall, J., *Occupational sources of stress: A review of the literature relating to coronary heart disease and mental ill health,* Journal of Occupational Psychology, 49(1), 1976

Johns G., *Comportament organizațional: Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii*, Editura Economică, București, 1998

Manolescu, A., Lefter, V., Deaconu, A., *Ergonomie*, Editura Economică, București, 2010

Militaru, Gh., *Comportament organizațional*, Editura Economică, București, 2005

Pastor, I., *Managementul resurselor umane: pentru uzul studenților*, Editura Universității "Petru Maior", Târgu Mureș, 2009

Popescu, D., *Comportament organizațional*, Editura ASE, București, 2010

Ragu-Nathan, T.S., Tarafdar, M., Ragu-Nathan, B., Tu, Q., *The Consequences of Technostress for End Users in Organizations: Conceptual Development and Empirical Validation,* Information Systems Research, 19(4), 2008

Tarafdar, M., Tu, Q., Ragu-Nathan, T.S., Ragu-Nathan, B., *Crossing to the Dark Side: Examining Creators, Outcomes, and Inhibitors of Technostress*, Communications of the ACM, 54(9), 2011

Zamfir, C., *Un sociolog despre muncă și satisfacție*, Editura Politică, București, 1980

Zlate, M., *Tratat de psihologie organizațional-managerială,* vol. II., Editura Polirom, Iași, 2007.

CAUSALITY AND DETERMINISM IN CRIMINOLOGY

Lucreţia Dogaru

Prof., PhD, UMFST Târgu Mureş

Abstract: For criminology science, the problem of the causal nature of crime has proven to be not only complicated but also essential. The criminologist researcher is the one who will face both the difficulties related to the complexity of the studied phenomenon and those related to the reconstruction of that realities that preceded the criminal act, those causes, conditions and factors that determine and generate it. The criterion of the causality of the criminal phenomenon was used especially by historians of criminology, through the process of including criminological doctrines and theories in various orientations or schools of criminology that appeared over time.
A systemic analysis of crime involves the delimitation of the individual case and the identification of those processes and contexts which, through their social impact and statistical repeatability over time, become causes and conditions necessary and sufficient for the production of the criminal act. The causes and conditions thus reach relationships of ambivalence and probability, which is why they are called social factors of crime or criminogenic factors.
In this paper we try to identify and expose the main factors that represent both the general causes of the crime phenomenon and the factors of the individual criminal act.

Keywords: crime, criminality, causes, determinism, factors of criminality.

1. Short appreciations

As an autonomous science in the system of sciences, criminology requires the analysis of the causes of the phenomenon or phenomena that represent its area of concern. A requirement imposed by the reason of this science to distinguish beyond all appearances, to particularize, ascertain and explain the essence of the criminogenic phenomenon.

For criminology, the problem of the causal character of crime is not only complicated but also essential. On the one hand, the criminological explanation emphasizes both the subjectivity of the facts and the conditions of their production, substantiating the influence of crime and its social consequences. On the other hand, the description of the criminological phenomenon is represented by the component that effectively presents the phenomenon under study, its state and dynamics, but also explains the determination and material conditioning, the goals and the phenomenology of the actions. Thus, the study of the dynamics of the criminogenic phenomenon contributes to the establishment of significant determinations and causalities between the categories of criminals and non-criminals, and the conditioning explains the individual's belonging to the social environment that creates the conditions for human coexistence.

The criterion of the causality of the criminal phenomenon was used especially by historians of criminology, through the process of including criminological doctrines and theories in various orientations or schools of criminology that appeared over time. Being the concrete expression of a set of illegal acts, which affect social values protected by law, the criminal act

involves a variety of causes and complex conditions, so that ranking and evaluating their role and importance in committing the crime are difficult operations[1].

In order to explain the criminogenic phenomenon, criminological researchers took into account both the factors (causes and conditions of crime) [2], that contributed to the appearance of delinquent behavior and the establishment of their role as a cause or a favorable condition. At the theoretical level, in the treatment of the phenomenon of causality, a series of criteria necessary to identify the contributing factors are frequently indicated, namely: the factors must be associated or be in connection with delinquency; factors to precede delinquency; the connection between the contributory factors (which express the cause) and delinquency (which is their effect), not disappear if other factors intervene. It is considered that, whenever a connection is established between the factors contributing to delinquency (its causes), that combine in a differentiated way and delinquency or criminal act (the actual effect), we are in the presence of a causality report in criminology.

2. What exactly could be causes of crime

The scientific approaches of criminology, which capitalize on all the research results of other sciences in the field, offer a complex picture of the causality of the criminal phenomenon, in which biological, social, psychological and legal factors interfere differently. Which requires that its etiological analysis be carried out both in terms of criminality as a social phenomenon, and in that of the delict as an individual act.

The situation and dynamics of crime are marked by necessity (which allows configuring the way a certain phenomenon occurs), and by chance, which expresses the specific way in which it occurs. They are phenomena with contributory efficiency, alongside with the cause, and the necessary and sufficient conditions, which create the concrete possibility of producing the effect and which reduce the role of chance, but also the conditions represented by chance.

In addition to the individual case, there are contexts that, through their social impact and statistical repeatability over time, become necessary and sufficient causes and conditions for committing the crime. These causes and conditions are called social factors of crime or criminogenic factors.

In the process of classifying criminogenic factors, the difficulty is generated not only by their variability but also by the fact that crime is the result of their joint action. Of course, a precise interpretation and quantification of the role of these factors is almost impossible, so their individual approach must be understood in its pedagogical sense.

According to the French sociologist criminologist Jean Pinatel, criminogenic factors are grouped into geographical, economic, cultural and political factors, so that he invokes the research of statisticians who formulated the thermal law of crime, of criminologists who invoked the role of physical or cosmo-telluric factors, of economic or cultural ones.

Scientific studies show that there are criminogenic factors that can be included in various categories, and factors that can be analyzed both as general causes of crime and as factors of the individual criminal act. For such considerations, a more succinct analysis of the factors that determine crime as a social phenomenon is carried out, being classified into groups of economic, demographic, cultural and political factors.

One of the generally accepted economic theories is the one that claims that the economic base is what determines the social, political, cultural and institutional superstructure, so that the economic state of a state or an area can determine types of human behavior, including deviant ones. Other sociological studies and researches have highlighted that, given the complexity of the criminal phenomenon, it can be generated both by prosperity and well-being and by poverty. Certainly, the conceptions of anthropological origin, related to the implications of poverty on

[1] Raymond Gassin, *Criminologie*, édition IV, Éditeur Dalloz-Sirey, Paris, 1997, p.238; Lucretia Dogaru, *Criminology*, Second edition, Pro Universitaria Publishing House, Bucharest, 2019, p.82-84; Meredith M. Rountree, *Criminology Overview*, Encyclopedia of Violence, Peace, & Conflict (Second Edition), Volume 1, Elsevier, 2008, p. 499-506.

[2] Lucretia Dogaru, *Criminology*, Pro Universitaria Publishing House, Bucharest, 2017, p.80-82.

human behavior, also had the merit of bringing to the center of attention the importance of studying this condition as a socio-cultural problem and not exclusively an economic one. Furthermore, various studies have shown that the state of poverty is not a determining cause of crime, but a favorable condition for it.

There are researches and studies that included in the group of economic factors with a more pronounced criminogenic nature, phenomena such as industrialization, unemployment and the standard of living.

Industrialization has always been a factor of economic and social progress, but it has always been accompanied by an increase in crime, due to its secondary effects. As well as other approaches have focused on the deterministic relationship between unemployment and crime. Unemployment or the lack of professional employment, is that social condition capable of inducing a triple effect on crime, namely, undermining and destabilizing communities, affecting the family standard of living, and opening the facility to slip into delinquency.

Another real factor that could affect the tendencies towards deviance and violence is considered to be the standard of living, a factor that includes poverty but also the condition of those people who, without being poor, are possessed by the desire to get rich at any cost, so they resort to delinquency.

Poverty, which can lead some individuals to deviance, has both an objective economic dimension, related to an average standard of living in a given society or era, and a spiritual, subjective dimension, which refers to the individual's perception of to its economic status. Most of studies have shown that the decline in the standard of living of disadvantaged social categories is accentuated during economic crises, when they are at the limit of the risk of committing antisocial acts.

The scientific researches of the relationships between demographic factors and crime has a statistical side that shows that the phenomenon of the birth rate increase, the demographic structure, the geographic and social mobility of the population are relevant criminogenic factors. In criminology it is generally accepted the idea that crime is a more frequent phenomenon in more populated areas and regions.

Different theoretical perspectives predict a relationship between population size and crime, with more people in an area leading to more crime in that area, in the case of cities, population size is a strong predictor of crime[3]. Anyway, most authors support the idea that demographic explosions are followed by significant increases in delinquency, especially juvenile delinquency, the relationship between these two being considered predominantly indirect, since other factors (such as family, school, mass media, religion, social environment, etc.).

Social mobility, a phenomenon that involves the movement of the population geographically (associated with the process of legal or clandestine migration), has often caused qualitative changes in interpersonal relations, in the structuring of groups and in the development of human personality[4].

Obviously, the consequence of this phenomenon is cultural pluralism, the overlapping of norms and values that govern human behavior, a favorable opportunity for the manifestation of the conflict of cultures, a context in which misfits and delinquents appear.On the other hand, social mobility, which implies professional or social movement, generates negative effects when it is determined by the need to change jobs as a result of economic recession or bankruptcies.

Also, the cultural factors have a predominant role in the positive or negative socialization of individuals and can lead them to commit deviant acts.

The studies of sociologists, psychologists, and criminologists show that although individuals in modern society are influenced by many sources other than the family, family factors explain more variation in rates of antisocial behavior than any other variable. One of the

[3]An extensive analysis can be found at, Marcos Oliveira, *More crime in cities? On the scaling laws of crime and the inadequacy of per capita rankings—a cross-country study, Crime Science*, Volume 10, Issue 27, 2021.
[4] Dario Melossi, *Crime, Punishment and Migration*, Sage Publications Ltd, London, 2015.

most widely accepted findings in criminology and developmental psychology is that childhood conduct issues are a strong predictor of later involvement in antisocial behavior, and that the roots of an adult antisocial lifestyle are planted in a person's formative years, with parents being generally seen as the primary agents of socialization in the early years of a child's life[5].

The personality of delinquent children is often affected by the stress caused by the reduced cohesion of their families, the state of conflict between the parents and the unfavorable family atmosphere, the lack of supervision or, on the contrary, the excessive monitoring by the parents. A family's ability to effectively perform its socializing function is strongly affected by the social context in which it is embedded, a context consisting of social systems whose values, policies and integrity necessarily influence the functioning and effectiveness of families. Also, the scientific studies show that those children who grow up in poor families are at increased risk for a variety of negative developmental outcomes, including conduct problems and delinquency. There is much research indicating that poverty tends to have a disruptive effect on parenting quality, increasing the child's chances of engaging in deviant behavior. At the same time, the influence exerted by interparental violence and that of divorced families or with deviant behaviors are major criminogenic elements for children, in that they are offered moral precepts contrary to society's ethics. And those children exposed to an inept upbringing often possess antisocial characteristics capable of reducing their likelihood of acquiring or gaining access to such moderating factors.

Another issue debated for a long time by researchers was to establish the qualitative and quantitative influence of the level of school training on criminal behavior. If in quantitative terms the consequences are not so visible, in qualitative terms, the level of school training is reflected precisely in the choice of criminal forms. The role of the school is that of educating and socializing children, of rejecting the maladjusted, but also of implementing general prevention programs.

Religion has always been recognized as having a strong role in the prevention and combating of crime, although it has also been attributed the role of a criminogenic factor, especially in relation to those religious sects that practice illegality to obtain material advantages, the crimes associated with the illicit trafficking of cult objects and others.

In this context, we also remind that regarding the marital status of criminals, although there are no relevant statistical reports, some assumptions have been made in the sense that unmarried people are more likely to commit sexual crimes, while married people can there are misunderstandings that can degenerate into domestic violence[6].

There are also other researches that have revealed the often negative influence of the mass media, by providing negative behavioral models, promoting shows or films that increase the aggressive level of the consumer, his desensitization and consequently the formation of non-compliant attitudes. The way the mass media describes crime influences the behaviors, attitudes and character of individuals. Researchers over the last three decades have done major research studies on the role of media violence, especially its influence on children and adolescents, concluding without reservation that media violence contributes to social aggression on people, regardless of age, sex, race or ethnicity. According to these studies, the greatest danger lies in the fact that the media presents violence as normal or acceptable, thus excluding its punishment. Moreover, the mass media define the public image of correctional institutions, acting as a veritable gatekeeper of the coverage of crime as an immediate public threat.

---

[5]One of the first criminological theories to include the parent-child relationship as part of an explanation for deviant behavior was Travis Hirschi's social control theory, formulated in 1969; an extensive analysis can be found at, Ronald Simons, Leslie Simons, Lora Wallace, *Families, delinquency, and crime: Linking society's most basic institution to antisocial behavior*, New York: Oxford University Press, 2004, p. 17-55.

[6] We find an extensive study at, Signe H. Anderson & others, *Effect of Marriage and Spousal Criminality on Recidivism*, Journal of Marriage and the Family, PMC PubMed Central, 2015, Volume 77, Issue 2**,** p. 496-509; Robert Sampson, *Does marriage reduce crime? A counterfactual approach to within-individual causal effects*, Criminology Journal, Volume 44, Issue 3, 2006, p. 465- 508.

Discrimination can be an important criminogenic factor, because discriminatory feelings are real cultural obstacles of particular importance in criminal conduct. Social, ethnic, religious, gender or educational discrimination, emigration, or any other kind, indicate preferences that give rise to prejudices or negative attitudes towards minority groups. The intensity of discrimination has always been conditioned by a series of economic, social and political criteria, and prejudices have always led to feelings of frustration accompanied by aggressive starts and strong desires for revenge on the part of those who consider themselves discriminated against.

If we take into consideration the national specificity, this, by itself, although it is not a criminogenic factor, nevertheless includes a specific national temperament that needs to be taken into account in the analysis of the criminal phenomenon, considering that in certain economic, social and political contexts, the type of popular reaction can be foreseen in its general pattern. Of course, it is worth remembering in this context that any state with open borders is equally exposed to the favorable effects of world culture and civilization, but also to the penetration of cross-border organized crime, with all its influences and serious consequences.

Also, drug addiction, which includes both drug use and alcoholism, is considered to be an important criminogenic factor, which causes mental disorders with behavioral effects that can lead to deviance. A lot of studies have focused on the effects of increasing drug use among young people and the determinism of deviance.

Regarding professional delinquency, the statistics reveal a diverse rate of it, from the criminality of businessmen, of those in administration and justice, of politicians and health workers, to other criminal categories. This type of crime is most often carried out by ignoring and falsely interpreting the laws in force, by deliberately confusing the limits of licit and illicit, by taking advantage of the ambiguity of some laws in order to achieve the desired interest.

The influence of political factors in criminogenesis is considered to be stronger in two specific situations, namely, in case of war and in case of revolution. Thus, the war is a true social disaster that affects crime rates, on the one hand, by the fact that the rules of war are violated by those who carry it, and on the other hand, by the fact that it causes sudden changes in the demographic, economic and social structure, of law and administration.

The weight of evidence indicates that wars are often followed by increases in violence and crime, so-called post-war violence, in complex and sometimes contradictory, but nonetheless troubling, ways.

We can mention in this context that, current theoretical advances have been made not only by criminologists but also by researchers from related disciplines such as law, politics, anthropology and gender studies, in order to open criminological thinking about what war is and what it represents for humanity and how it is related to crime.

In conclusion, crime is caused by a multitude of factors which, of course, are not only interdependent but also constantly changing. Criminological theories and studies (be they biological, economic, psychological, political or sociological) have tried to establish the causality and determinism of crime. The basic idea is that there are many factors that can influence human behavior at a given moment, which can determine deviance and violence. Their knowledge is important both for theory and for practice, because it can help to adopt some preventive measures, so necessary for the social and legal order.

BIBLIOGRAPHY

Dario Melossi, *Crime, Punishment and Migration,* Sage Publications Ltd, London, 2015.

Jeremiah Daley & others, *Substance Abuse,* The Professional Protection Officer, Second Edition, Volume1, Elsevier Journal, 2020.

Lucretia Dogaru, *Criminology*, Pro Universitaria Publishing House, Bucharest, 2017.

Lucretia Dogaru, *Criminology*, Second edition, Pro Universitaria Publishing House, Bucharest, 2019.

Marcos Oliveira, *More crime in cities? On the scaling laws of crime and the inadequacy of per capita rankings—a cross-country study, Crime Science*, Volume 10, Issue 27, 2021.

Meredith M. Rountree, *Criminology Overview*, Encyclopedia of Violence, Peace, & Conflict, Second Edition, Volume 1, Elsevier Journal, 2008.

Robert Sampson, *Does marriage reduce crime? A counterfactual approach to within-individual causal effects*, Criminology Journal, Volume 44, Issue 3, 2006.

Rodica M. Stănoiu, *Criminologie*, Oscar Print Publishing House, Bucharest, 2011.

Ronald Simons, Leslie Simons, Lora Wallace, *Families, delinquency, and crime: Linking society's most basic institution to antisocial behavior*, New York: Oxford University Press, 2004.

Signe H. Anderson & others, *Effect of Marriage and Spousal Criminality on Recidivism*, Journal of Marriage and the Family, PMC PubMed Central, Volume 77, Issue 2, 2015.

AN OVERALL STATE-OF-THE ART OF SOCIAL ENTERPRISES AND THE SOCIAL BUSINESS START-UP PROCESS

Elena Doval

Prof., PhD, „Spiru Haret" University of Bucharest

Abstract: The social enterprise is a viable alternative in supporting people and groups with social problems. In the world, in Europe and in Romania, the number of these enterprises is still low. The paper aims to present the state of business of these enterprises and to identify solutions to increase the number of social entrepreneurs. Social entrepreneurs are those inspired people who want to participate through small businesses in reducing the problems faced by part of the population, including: poverty, discrimination, poor education and other. In this context, the paper starts with different opinions about the concepts related to social entrepreneurship, it continues with a brief overview of the social economy in the world, Europe and Romania, and finally, it proposes a conceptual process model for social start-up enterprise. The research methodology consists in the study of bibliographic references, analysis, comparison, synthesis and conceptualization.

Keywords: social economy, social enterprise, social entrepreneurship, entrepreneurship challenges, social business start-up process

1. Introduction

The development of technology (including information technology), globalization, increasing competition in the international market and political instability in many countries of the world have fostered an increase in the poverty of a growing share of the world's population. In addition to poverty, groups of people suffer from other social problems that governments cannot deal with, especially due to budgetary constraints and other priorities.

One of the solutions to bring real support in solving social problems is social enterprise, which, over the years, has begun to grow around the world to support disadvantaged people and the environment in which communities live.

In this context, the aim of this paper is to present a global image of the social enterprise and to identify concrete solutions to increase the number of this type of enterprise through which disadvantaged people or groups can be supported, and as a result, social problems can be diminished, especially the phenomenon of poverty.

After the presentation of the main concepts related to the social entrepreneurship, the paper briefly presents the main achievements and trends in the field of social entrepreneurship in the world, in Europe and in Romania, based on data collected from official sources. Then, based on direct observations, analysis and own experience, a conceptual model for setting up a social enterprise is elaborated, to support future social entrepreneurs.

The research methodology consists in studying the references, analysis, comparison, synthesis, and conceptualization.

2. Literature review

The social economy, also called the third sector, in addition to the public and the private sector, has its origins in the Charter of the social economy, adopted in France in 1980 by representatives of the cooperative, mutual and associative sectors. The main purpose of the social

economy compared to the market economy is to support socially disadvantaged people by providing opportunities and not necessarily to make a profit (Chelariu, 2017).

Monzon & Herrero (2016, cited in Monzón & Chaves, 2017, p.25) considers 3 dimensions of the social economy: the economic and commercial dimension, the social dimension and the participatory dimension.

• The economic and commercial dimension refers to the nature of the economic activity, which is closely related to the social mission and is based on both revenues obtained from the market and non-market revenues (grants, subsidies, donations).

• The social dimension refers to the explicit goal of benefiting the community or creating social value.

• The participatory dimension refers to a democratic and participatory decision-making process.

The same authors emphasize that the social economy interpolates in its main aspects with:

- the economy of the common good (Felber, 2010), which is based on values unanimously recognized as universal: human dignity, solidarity, ecological sustainability, social justice, transparency and democratic participation;

- the circular economy, in which waste can be transformed into resources and the negative impact on the environment can be reduced through better management of resources, pollution and others.

Social inequality, which has grown steadily in recent decades, has led to a rethinking of business, including social responsibility actions (Dahl Rendtorff, 2019) and philanthropic initiatives. In addition to the concept of corporate social responsibility, the concepts of social economy, social business and social entrepreneurship were thus defined. These concepts have been addressed by many authors, who have synthesized and explained the state-of-the-art knowledge needed to apply them in practice (Yunus, 2009; Yunus, 2011; Ryen, 2012; Parech, 2012; Levenson Keohane , 2013; Peck, 2016; Chang, 2018; Gordon, 2019; Stephens Balakrishnan, 2020; Abouelnaga, 2021).

Different aspects are approached in the literature, such as:

- distinction between social entrepreneurship and social services (Gandhi & Raina, 2018);

- the concept of a new goal - radically greater social good (Chang, 2018) or business with purpose (Stephens Balakrishnan, 2020);

- rights, obligations, responsibilities and, beliefs (Peck, 2016);

- options, terms, possibilities, and potential in creating social venture (Parech, 2012);

- the link between social entrepreneurship and social innovation (Parech, 2012);

- business opportunities to achieve positive social and environmental impact in housing, health, education, energy, and financial services across the globe (Levenson Keohane, 2013);

- suggestions for solutions for marginalized young people (McQuilten et al, 2020) or for the rehabilitation of those with mental problems or various disabilities (Blake, 2019).

Scholars and experts everywhere are concerned with the theory of the social economy and its associated concepts (social enterprise, social entrepreneurship, and others), as well as their practical applicability in different countries. Thus, some authors offer solutions or guides to social entrepreneurs with experience in practice, lessons learned or successful examples from: Italy (Galliano, 1999), Norway (Synthesis report, 2018), Scotland (Henderson et al, 2019), Canada (Workbook, 2008), Australia (Castellas et al., 2018; McQuilten et al., 2020), New Zealand (de Bruin & Read, 2018) or from worldwile (Miesing, 2017; Gordon, 2019; Abouelnaga, 2021).

Social enterprises

Social enterprises are not charity organization (Douglas, 2015, p.21), but they balance between profit and social purpose (Nicholls & Teasdale, 2017). They are set up to offer a framework for increasing well-being by helping people in difficulties (poverty, diseases, exclusion) and often ignore the market power (Barraket, 2016, p. 76, Gretzinger, 2021, ch.14).

Their activity reflects innate or learned compassion and generosity in relationships (MacIntyre, 1999). Their main purpose is to generate well-being, having a special value with social impact (Campbell et al., 2011; Munoz et al., 2015; Mason and Barraket, 2015).

A complex definition of the concept of social enterprise is given by the European Commission (SBI, 2011): A social enterprise is an operator in the social economy whose main objective is to have a social impact rather than make a profit for their owners or shareholders. It operates by providing goods and services for the market in an entrepreneurial and innovative fashion and uses its profits primarily to achieve social objectives. It is managed in an open and responsible manner and, in particular, involves employees, consumers and stakeholders affected by its commercial activities.

These enterprises may have different legal forms. Defourny, J. & Nyssens (2016) identified four types of social enterprise: entrepreneurial non-profit, social cooperative, social business and public-sector social enterprise. The most successful are the enterprises that favour the employment of staff and contribute to social actions and the common good from their own profit (Douglas, 2015, p. 21; Blake, 2019).

There are also doubts about social enterprises. It is considered that they challenge the power of the market (Barraket, 2016, p. 76), that the production of profit and the achievement of a social goal are in antagonism (Nicholls & Teasdale, 2017) or that there is a lack of understanding regarding the complexity and their mechanisms to create social value and generate well-being (Campbell et al., 2011; Munoz et al., 2015; Mason and Barraket, 2015). It is also appreciated that there are limits to understanding how to actually work in this type of enterprise (McQuilten et al., 2020).

In order to accelerate the establishment of social enterprises, initiatives are used to combine training courses with prizes, business plan competitions with initial financing of entrepreneurs and other innovations of this type that increase the interest for activities with social impact (Borzaga et al., 2020).

Social entrepreneurship

Social entrepreneurship exploits opportunities to create social value, usually through innovation, risk-taking and scarce resources (Peredo & McLean, 2006). In any case, the social entrepreneur is a mission-driven individual, a highly accountable leader, a visionary creator Abu-Saifan (2012) and who engages with courage and responsibility in the continuous process of learning, adaptation and innovation (Chaves & Monzón, 2017, p.24).

The social entrepreneur is dedicated to the mission to find solutions to the multitude of social needs to improve the quality of life of those affected (Zahra et al., 2008; Abu-Saifan, 2012).

3. An overall state-of-the-art of social enterprises

3.1. Global view

The social enterprise established through entrepreneurship is, without a doubt, an alternative to ameliorating some social problems that governments cannot sustain financially. But, although this type of enterprise that exists in various legal forms and generates income for the common good (Grigore, 2013) have a low share in total enterprises worldwide. Studies have been conducted in different regions of the globe to compare the number of social enterprises (Bosma et al., 2015; Halunko et al., 2018).

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Bosma et al., 2015) reveals such differences. Thus, in Australia and the USA social activity exceeds 11%, while in Southeast Asia it is only close to 4%. In Latin America and the Caribbean, the percentage reaches 5.7%, and in Europe almost 6%. There are big differences in Africa. While in Central and North Africa there are 4.4% of social enterprises, in sub-Saharan Africa it reaches 8.5%. The range of social entrepreneurial activity across 58 economies is 3.2%, but ranges from 0.3% (South Korea) to 10.1% (Peru) (Bosma et al., 2015). However, many countries lack statistical information about social enterprises (Bouchard & Rousselière, 2015).

3.2. Europe view

At the European level, the European Commission published its green paper on Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility (CSR) and defined it as "a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis" (cited in Monzón & Chaves, 2017, p.35).

In the last 20 years, social organizations have developed to provide a legal framework to help people in difficulty by: creating jobs, personalized services, and last but not least financial aid.

In 2011 the European Commission launched the Social Business Initiative (SBI, 2011). Social enterprises are found in various legal forms in Europe and they often collaborate with public institutions and foundations (ICF & RadarAdvies, 2018).

All social entities share a set of common principles, like:

- Solidarity, responsibility and individual involvement principles;
- Limited profit distribution;
- Reinvestment of the profit for achieving social objectives;
- Democratic and participatory method of organization (one member, one vote);
- Autonomy and independence regarding public institutions.

According to SBI (2011) a number 16 EU Member States have adopted new specific legislation in the field and 11 EU Member States have created formal strategies or policies for supporting social enterprise development (ec.europa.eu).

In 2016 European Commission launched a new set of initiatives, i.e., Start-up and Scale-up Initiative, mainly to better access to finance of the social entrepreneurs (EUCC, 2016). At the level of 2017, not all countries still recognized and supported the social economy (Monzón & Chaves, 2017, p.34).

During 2012-2019, over 35,000 social enterprises were set up in 35 European countries (28 EU and 7 non-EU). Most with over 1200 units per million inhabitants are in: Italy and Hungary (over 1600), Luxembourg and Belgium (over 1500), France (over 1400) and Lithuania (over 1200) (Borzaga et al., 2020).

In Romania, the legal framework of the social economy is represented by Law no. 219/2015 on the social economy, the provisions of which are applied according to the Methodological Norms (Decision No. 585/2016). Consequently, between 2015-2017, over 6000 enterprises were set up, representing 323 enterprises per 1 million inhabitants.

Their number is small due mainly to the lack of managerial skills and limited public funding. An overview of the social economy in Romania is presented in the report prepared by the Ministry of Labour, Family and Social Protection in collaboration with other institutions (2011), which shows the main problem of vulnerable groups as lack of money for food, medicine and child support.

4. Conceptual process model for social start-up enterprise

Based on the theoretical research and the practical example from Romania, a conceptual model of social entrepreneurship process of start-up type is proposed, which would come in support of any entrepreneur. We consider that this process should include the following 10 steps: (1) Community needs analysis; (2) Own skills & wishes analysis; (3) Matching needs with the new activity; (4) Business plan design; (5) Searching for financing & support; (6) Business plan financing; (7) Practical stage; (8) Business implementation; (9) Business mentoring, and (10) Social activity monitoring (fig. 1).

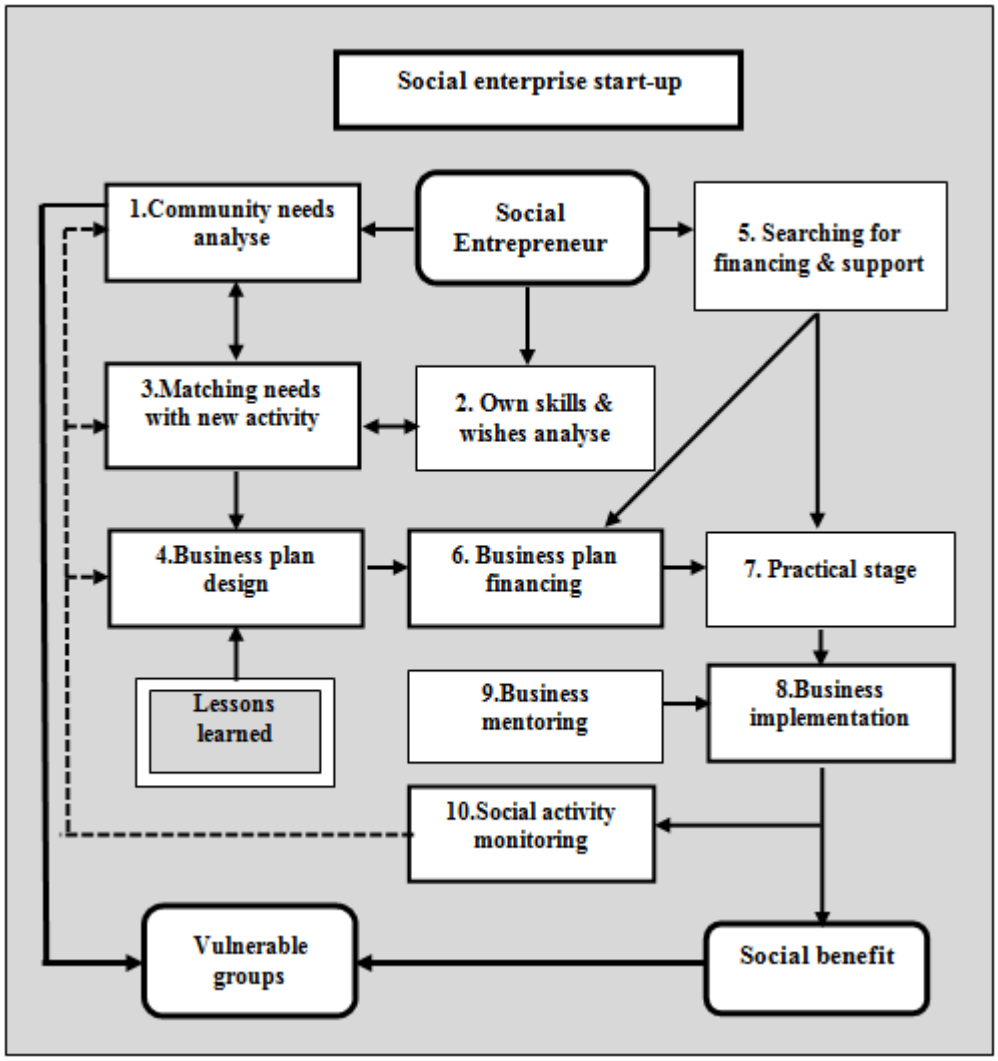


Fig.1 Conceptual process model for social start-up enterprise

(Own conception)

In brief, the steps to follow in this process are:

Step 1 Community needs analysis

• Researching the needs of the community or a relevant vulnerable group existing in a certain geographical area.

• Gathering information on existing organizations in the geographical area that would support the steps for social support and obtaining their agreement in principle for future social activities

Step 2 Own skills & wishes analysis

Analysis of the personal abilities of the entrepreneur, of the desires and of the relevant aspects of the future work. It is important for the entrepreneur to be passionate about the future activity, to do it with love and condescension for vulnerable people.

Step 3 Matching needs with the new activity

Reconciling the needs of vulnerable people with the desired future activity of the entrepreneur. The entrepreneur will choose what he can achieve in accordance with what is necessary from a social point of view, but also depending on the market absorption capacity of the expected products / services.

Step 4 Business plan design

After completing the previous steps, a clear and well-supported business plan is made in the explanations, which should illustrate, on the one hand, the proposed social activities and the target group and, on the other hand, the business activities to support the financing of the social ones. The design of this plan requires the following:

• Researching the industry in which the desired activity falls and the market in which the products or services will be sold and the competition.

• A list of the necessary acquisitions is drawn up, researching the suppliers' market.

The secondary / horizontal objectives are also taken into account: sustainable development with the reduction of carbon in the atmosphere, the use of ITC, social innovation.

• Describe: products / services, operational flow, organizational chart, positions and management. It is anticipated the possible risks and how to reduce them.

• A graphic (GANTT) is drawn up to schedule the activities in time.

• The strengths and weaknesses of the activity are highlighted.

• Revenues and expenses, cash flow and balance sheet are forecast on a monthly basis, for a period of about 3 years, in order to demonstrate the viability of the activity over time, so that these financial statements are correlated with each other.

• Check what is needed and take into account the lessons learned from projects carried out by other entrepreneurs.

Step 5 Searching for financing & support

• Carrying out the steps for financing the business (accessing structural funds; accessing personal bank credit; attracting business angels; own or borrowed funds, concluding partnerships, etc.).

• It is also necessary to identify suppliers to support social activities by granting a longer payment period and customers to pay for products or services in advance or in the short term.

Step 6 Business plan financing

The staggered non-reimbursable financing, depending on the stages of the activity described in the business plan, represents the oxygen necessary for the start period, which can be of 3-18 months, until the cash flow obtained from the activity becomes positive.

Step 7 Practical stage

A practice period of at least 2 weeks at an enterprise with an identical or similar profile leads the entrepreneur to a clearer understanding of the application management and the reduction of fears for the implementation of the new activity. Learning from the experience of others completes the theoretical knowledge.

Step 8 Business implementation

The implementation of the plan begins with the legal registration of the organization, obtaining the authorization of social enterprise. This is followed by hiring staff, starting the activity and concluding collaboration or partnership agreements with territorial or private governmental institutions (companies, corporations, NGOs, public institutions).

Step 9. Business mentoring

It is useful for the entrepreneur to hire a business management consultant to mentor to effectively address the various issues and risks that arise, until he has the necessary experience.

Step 10. Social activity monitoring

The monitoring of the social activity by the financier is a necessary stage both from a psychological point of view, as the entrepreneur will be careful to respect the approved plan, and practically, as the financier will have to know periodically the degree of implementation of the plan. The success in a social enterprise is the creation of social value in a fair and honest way. In this way, cases of hidden selfish motives, inconsistency or unhealthy behaviour are avoided (Dees, 1998; Tan et al, 2003).

The proposed conceptual model is not a sophisticated one, but through its simplicity it can be useful to any new social entrepreneur, being elaborated based on the accumulated experience.

Conclusions

World socio-economic and political conditions continue to lead to the impoverishment of a majority of the world's population. The paper presents, in brief, a wide spectrum at World, European and Romanian level of the concepts of social economy and social enterprise, as well as of the main results obtained in this field.

In support of the development of social entrepreneurship in Romania, and not only, the paper offers a conceptual model in 10 steps, which aims to clarify the process of a project funded by grants, business angels or partnerships.

BIBLIOGRAPHY

Abouelnaga, K. (2021). *The Purpose-Driven Social Entrepreneur*, Indigo River Publishing.

Abu-Saifan, S. (2012). Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*, February 2012, 22-27.

Barraket, J. (2016). The state of social enterprise in Australia, *Third Sector Review*, *22* (2), 71-79.

Blake, J. (2019). Utilising a MacIntyrean approach to understand how social enterprise may contribute to wellbeing. *Social Enterprise Journal*, *15* (4), 421-437, © Emerald Publishing Limited, 1750-8614, DOI 10.1108/SEJ-12-2018-0079.

Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R. & Carini, C. (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*, ec.europa.eu/social.
https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=101&newsId=9534&furtherNews=yes.

Bosna, N., Schott, T., Terjesen, S. & Kew, P. (2015). Special Topic Report, *Global Entrepreneurship Monitor*, 2015, https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49542.

Bouchard, M.J. & Rousselière, D. (2015). *The Weight of the Social Economy. An International Perspective*, CIRIEC, Peter Lang edition.

de Bruin, A. & Read, C. (2018). *Towards understanding social innovation in multicultural societies: Implications of Māori cultural values for social innovation in New Zealand*, *Vol. 14* (2), pp. 194-207. https://doi.org/10.1108/SEJ-09-2017-0048.

Campbell, P., Kelly, P. & Harrison, L. (2011). Social enterprise: challenges and opportunities. In Kelly, P. (Ed.), *Working Paper No. 19*, Alfred Deakin Research Institute, Deakin University.

Castellas, E. I-P., Ormiston, J. & Findlay, S. (2018). Financing social entrepreneurship: The role of impact investment in shaping social enterprise in Australia, *Social Enterprise Journal*, *14*(2), 130-155. https://doi.org/10.1108/SEJ-02-2017-0006.

Chang, A.M. (2018). *Lean Impact: How to Innovate for Radically Greater Social Good*, Wiley.

Chelariu, G. (2017). The Social Economy Enterprises in Romania, *"Ovidius" University Annals, Economic Sciences Series, XVII* (2).

Defourny, J. & Nyssens (2016). *Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models*. ICSEM Working Papers, No. 33, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project, 2016.

Douglas, H. (2015). Embracing hybridity: a review of social entrepreneurship and enterprise in Australia and New Zealand. *Third Sector Review*, *21* (1), 5-30.

EUCC (2016). *Europe's next leaders: the start-up and scale-up initiative*. EU Commission Communication, 2016, 22 November, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52016DC0733&from=EN.

Felber, C. (2010). Die Gemeinwohl-Ökonomie – Das Wirtschaftsmodell der Zukunft. Deuticke.

Ghandi, T. & Raina, R. (2018). Social entrepreneurship: the need, relevance, facets and constraints. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8 (9).

Gordon, M. (2019). *Becoming a Social Entrepreneur: Starting Out, Scaling Up and Staying True*, Routledge.

Grigore, A.A. (2013). Social economy entities: a worldwide overview. *Review of Applied Socio- Economic Research*, *6* (2), 111.

Galliano, R. (1999). *Social economy entrepreneurship and local development*. North Milan Development Agency and European Association of Development Agencies. Pdf file.

Gretzinger, S. (2021). Entrepreneurship – Social Innovative Entrepreneurship: An Integrated Multi-Level Model. In D. Uzunidis, F. Kasmi, L. Adatto (Eds) *Innovation Economics, Engineering and Management Handbook 2: Special Themes, ch.14*, DOI:10.1002/9781119832522 © ISTE Ltd 2021.

Halunko, V., Ivanyshchuk, A. & Popovych, T. (2018). Global experience of social entrepreneurship development, *Baltic Journal of Economic Studies*, 4 (1), 62-67, https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-62-67.

Henderson, F., Hall, K, Mutongi, A. & Whittam, G. (2019). Social enterprise, social innovation and self-directed care: lessons from Scotland. *Social Enterprise Journal*, *15* (4), 438-456. https://doi.org/10.1108/SEJ-12-2018-0080.

ICF & RadarAdvies (2018) *Peer Review on 'Social Entrepreneurship to tackle unmet social challenges' Synthesis Report*, Oslo, Norway, 12-13 December 2017, European Commission, Brussels.

Levenson Keohane, G. (2013). *Social Entrepreneurship for the 21st Century: Innovation Across the Nonprofit, Private, and Public Sectors*, McGraw-Hill.

MacIntyre, A. (1999). *Dependent Rational Animals.* Duckworth, London.

Mason, C. & Barraket, J. (2015). Understanding social enterprise model development through discursive interpretations of social enterprise policymaking in Australia (2007-2013). *Social Enterprise Journal*, *11*(2), 138-155.

McQuilten, G., Warr, D., Humphery, K. & Spiers, A. (2020). Ambivalent entrepreneurs: arts-based social enterprise in a neoliberal world, Arts-based social enterprise, Emerald Insight. *Social Enterprise Journal*,*16* (2), 121-114.

Miesing, P. (2017). *Educating Social Entrepreneurs*, *Volume I: From Idea Generation to Business Plan Formulation*, Business Expert Press.

Monzón, J.S. & Chaves, R. (2017). *Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union*. Study, European Economic and Social Committee, CIRIEC, CES/CSS/12/2016/23406, pp.9, 12-13, 25.

https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-en-n.pdf.

Munoz, S.-A., Farmer, J., Winterton, R. & Barraket, J. (2015). The social enterprise as a space of wellbeing: an exploratory case study. *Social Enterprise Journal*, *11*(3), 281-302.

Nicholls, A. & Teasdale, S. (2017). Neoliberalism by stealth? Exploring continuity and change within the UK social enterprise policy paradigm. *Policy and Politics*, *45*(3), 323-341.

Parekh, N. (2012). 51 *Questions on Social Entrepreneurship: Social Impact Through Business, an Actionable Q&A*. Quad Press.

Peck, N. (2016). *Roles: The Secret to Family, Business, and Social Success*. Silver Torch Press.

Peredo, A.M. & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: a critical review of the concept. *The journal of world business*, 41(1), 56-65, DOI: 10.1016/j.jwb.2005.10.007.

Rendtorff, J.D. (2019). *Philosophy of Management and Sustainability: Rethinking Business Ethics and Social Responsibility in Sustainable Development*. Emerald Publishing Limited.

Ryan, S. (2012). *Businesses with a Difference. Balancing the Social and the Economic*, University of Toronto Press.

SBI (2011). *Social Business Initiative, Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, EU Commission, 2011, ec.europa.eu.

Stephans Balakrishnan, M. (2020). *Business with Purpose: Advancing Social Enterprise*, World Scientific Publishing Company.

Yunus, M. (2009). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, PublicAffairs.

Yunus, M. (2011). Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's Most Pressing Needs, PublicAffairs.

Zahra, S.A., Rawhouser, H.N., Bhawe, N., Neubam, D.O. & Hayton, J.C. (2008). Globalization of social entrepreneurship opportunities. *Strategic entrepreneurship journal*, *2*(2), 117-131. https://doi.org/10.1002/sej.43.

THE PSYCHODYNAMIC APPROACH TO ADVERTISING

Doina David

Assoc. Prof. PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureş

Abstract:The present work started from the premise that, indirectly, publicity also participates in the creation of a system of values, because values are at the core of our behavior. They are rooted in our fundamental beliefs, such as those about good and bad, important or unimportant, valuable or worthless. Value systems, once formed, change very little throughout our lives. It is our value system that influences the logic of the things we experience and perceive, as well as the kinds of connections we make between our perceptions of reality. Thus, advertising creates a system of values and responds to a system of values, it achieves this through specific means, because it communicates in a specific and particular way, through persuasion, which is a special type of communication, these components analytical we want to present them succinctly in this paper.

Keywords: publicity, system of values, communication, advertising, persuasion.

Fiinţa umană se transformă sub influenţa raţiunii, a afectivităţii, în mod conştient sau inconştient, a legilor specifice societăţii în care trăieşte. În acest context reclama, publicitatea, îl formează pe om, devine principalul martor al evenimentelor esenţiale din viaţa acestuia. Publicitatea îl însoţeşte pe om în drumul său de la învăţare spre adeziune, pentru că, întotdeauna, sau aproape întotdeauna, argumentele ei se încheie prin actul de cumpărare, prin adoptarea unui comportament, sau chiar alegerea unui stil de viaţă.

Abordarea reclamei dincolo de aspectul ce vizează procesul de creaţie şi creativitate, trebuie să ia în considerare câteva aspecte ce vizează abordarea individului din perspectiva câtorva elemente particulare. Omul în momentul în care percepe mesajul reclamei este coordonat, condus de câteva mecanisme,care presupun şi propun o abordare analitică, în contextul în care publicitatea şi comunicarea au adesea un discurs pedagogic, care se supun regulilor învăţământului: demonstraţia, repetiţia, concluzia. Acestor reguli se va supune şi analizarea şi argumentaţia discursul nostru.

3.1. Raţionalitatea şi prezenţa acesteia în reclamă

Omul, în orice mod de abordare al realităţii este condus şi se coordonează după mecanismele sale specifice de gândire. Modul său de acţiune este unul care presupune: analiză, evaluare, alegere, adeziune sau ne adeziune,mecanisme în care se bazează pe criterii obiective, determinate în mod explicit de logică.

Astfel, modul de gândire, unul cartezian, este acela care determină persoana umană în receptarea oricărui mesaj, implicit cel al reclamei, indiferent dacă are calitatea de receptor sau emiţător, să se supună unui scop, acela de a se informa[1].

Aici intervine rolul mesajului transmis prin reclamă, unde, expunerea, argumentarea se va baza pe demonstraţie, probe, referinţe validate. În aceste condiţii reclama presupune un discurs: realist, precis, practic, pragmatic, tehnic, ştiinţific, legat concret de fapte.

[1] William.J.Mc.Guire, *Persuasion, Resistance, and Attitude Chnge,* in, *Handbook of Comumunication, Chicago, Rand McNally,1973,* pag.221.

Reclamele din ziua de azi trebuie să răspundă unui public din ce în ce mai exigent. Acesta doreşte informaţii, transparenţă, o dovadă concretă a utilităţii produsului. În acelaşi timp, individ, *„consumă*" publicitate, pe care de obicei o apreciază pentru creativitate, pentru spectacolul pe care poate să-l creeze, pentru plăcerea de a consuma pe care o oferă. Dacă la început publicitatea raţională s-a impus prin austeritate, la ora actuală ea, trebuie să depăşească provocarea de a fi în acelaşi timp informativă *„comunicativă*" şi numai. Mesajul publicitar în ziua de azi nu poate fi exclusiv raţional. El, trebuie să cuprindă şi elemente poetice, onirice, amuzante, evocatoare şi nu doar elemente obiective. În alte situaţii mesajul, poate fi conceput rigid, în spiritul unui catalog anost de prezentare dar, comentariul mesajului poate fi unul conceput pe un ton şi într-un stil sugestiv[2], în acest context reclama, are cu certitudine o funcţie vie.

Când ea, promovează: bunăstare, frumuseţe, fericire, tinereţe veşnică, răspunde direct şi indirect aspiraţiilor umane, poate acesta este şi principalul motiv pentru care mesajul publicitar, reclama, publicitatea au succes. Dacă promisiunea idealului dorit reiese din raţionamentul şi silogismul reclamei, mesajului acesteia devine-mental pură realitate. Abordarea raţionalistă a mesajului şi a reclamei, intervine atunci când mesajul implică elemente mai mult insignifiante, unde, demersul logic este îndreptat spre efectul dorit, forţând încrederea şi adeziunea din partea consumatorului.

3.1.1. Psihodinamica reclamei

Nu în toate cazurile, deciziile noastre, abordările, convingerile, sunt un rezultat ferm al manifestării raţiunii, tocmai pentru că nu în toate cazurile acest gen de manifestări sunt conştiente. Publicitatea reuşeşte să utilizeze aceste minusuri ale comportamentului uman, reuşind să inducă consumatorului dreptul de a interveni şi acţiona uneori nesăbuit. Prin publicitate comunicarea devine persuasivă[3],manipulatoare, se sprijină pe toate resorturile psihologice, care ne transformă în personaje vulnerabile în faţa mesajului.

Psihologia dar, mai ales psihanaliza a dat naştere jocului de forţe ale inconştientului, acele mecanisme care ne dictează alegerile, dorinţele, acele componente complexe care constituie şi construiesc personalitatea şi Eul nostru. Astfel au apărut acele concepte care vorbesc despre *„nevoi*", „*motivaţii"*, „*afirmarea sinelui*". Omul, fiinţa umană, există doar datorită relaţiei sale cu sinele, cu semenii, cu lumea, poate crea şi purta cu sine potenţialul creativ sau distructiv care va sta la baza tuturor motivaţiilor şi intenţiilor sale. Astfel, tocmai motivaţiile sunt cele care vor stabili şi dicta comportamentul.

3.1.2. Psihanaliza- Eul utilizat în reclamă[4]

Se pare că mai mult ca oricând în secolul XXI, reclama utilizează componentele tendinţelor înnăscute: instinctele sexuale, de supravieţuire, de conservare, ect , prin reclame aici, sunt exploatate acele componente care vizează cele mai des întâlnite instincte ale noastre, instinctele din viaţa noastră socială, de subzistenţă, de dominare, de suprapunere, de plăcere, de autodepăşire, de agregare. Toate aceste instincte în existenţa noastră se manifestă ca pulsiuni, descărcări de energie inconştientă, necontrolată, ce presupune şi vizează o satisfacţie imediată.

Publicitatea, mesajul publicitar se adresează din ce în ce mai mult, direct instinctului, ceea ce presupune din partea mecanismului publicitar o tehnică deosebit de abilă. Pentru ca publicitatea să-şi atingă acest obiectiv întotdeauna va apela la trei componente, trei etape de acţiune:

1. Declanşarea impulsului, astfel, mesajul publicitar trebuie să flateze, să stimuleze, să trezească instinctual, trebuie să-l determine pe subiect să se manifeste să se exprime.

---

[2] A se vedea,Milton Rokeach,(1973),*The Nature of Human Values*, Free Press, New York.

[3] A se vedea, Irving L. Janis,(1973, *Personality as Factor in Susceptibility to Persuasion, in the, The Science of Human Communication,* coord. Wilbur Scharmm, Basic Books, New York, p. 54-65

[4] A se vedea, Doise, W.Mugny, G.,(1998) *Psihologie şi dezvoltare cognitivă.* Iaşi: Editura Polirom; Cheersman, J., & Merikle P.M. (2006), *Distinguishing Consciuos from Unconscious Perceptual Processes* Journal Of Psychology 40. 343-395; Cohen, J.B. (2007), *An interpersonal orientation to the study of consumer behavior*, în, Jornal of Marketing Research vol. 4. p. 270-278

2. Activarea dirijată a impulsului către un scop, în acest caz mesajul publicitar prezintă produsul ca un obiect al dorinţelor noastre cu scopul de a canaliza energia noastră instinctivă.

3. Anticiparea, presupune descrierea prin mesaj a plăcerii viitoare, declanşând nevoia noastră imediată de achiziţionare a produsului.

Cu toate acestea, societatea, existenţa noastră, codurile, nu ne permit să ne satisfacem toate dorinţele, pulsiunile noastre. Aici, intervine morala, legea[5] cu rolul de reglare a pornirilor noastre bazate cu predilecţie pe impulsuri. Această intervenţie direct sau indirect, declanşează stări conflictuale, tensiuni, conflicte interioare,dezechilibre, unde impulsurile trebuie să se adapteze realităţii exterioare.

Rezolvarea acestor conflicte se face prin compromisuri, pe care le descoperă treptat personalitatea individului. La acest nivel intervine publicitatea care, vine în ajutorul omului frusta, propunându-i produse pentru satisfacerea imediată a plăcerilor sale. Atunci apare dorinţa, pofta, capriciul dorinţa de explorare, revendicare, însuşire. Astfel reclama, publicitatea vor deveni instrumente prin care ele vor încerca să adapteze lumea interioară a omului la lumea exterioară.

3.1.3. Instanţele personalităţii utilizate în reclamă

Bazându-ne pe conceptele avansate de Freud, individual este "*divizat"* între nevoile, impulsurile sale şi limitele impuse în calea satisfacerii lor. Aceste limite sunt tot mai mult impuse de viaţa socială, acestea vor genera conflicte în şi asupra structurii personalităţii, conflicte pe care Freud le decodifică apelând la trei "instanţe".

3.1.3.1. Alter Ego-ul

Considerat principal sursă a impulsurilor şi refulărilor. La acest nivel descoperim tot ceea ce este înnăscut în noi, toate acele elemente care scapă conştientului şi care totuşi trăiesc înăuntrul nostru, şi acţionează în secret asupra gândurilor noastre şi implicit asupra a ceea ce noi întreprindem.

Asemeni psihanalizei, care aduce la suprafaţă un traumatism profund din copilărie, care există într-o schemă mentală şi poate destructura un mod de viaţă până când el, este identificat şi depăşit, tot aşa şi publicitatea aduce la suprafaţă ceea ce este ascuns determinându-ne să ne asumăm acele lucruri care au fost ascunse dar pe care le dorim. Astfel, publicitatea bazată pe Alter Ego, descoperă elementele care devin adevărate motoare în promovarea publicitară, care scapă de sub incidenţa raţionamentului, pentru a flata aspiraţiile umane, reuşind astfel să găsească uşor drumul spre obiectivul propus.

3.1.3.2. Supra-eul

Este acel aspect al personalităţii care reprezintă interiorizarea interdicţiilor, a elementelor represive pe care le-a întâlnit individual pe parcursul vieţii sale în societate şi pe parcursul educaţiei. Acestea se constituie ca în adevărate elemente de cenzură a personalităţii, cenzură care se manifestă în cea mai mare parte în mod inconştient, sub formă de autocritică, sisteme de valori proprii, cenzură, elemente care pot genera la un moment dat conflict intern.

3.1.3.3. Ego-ul

Reprezintă instanţa supremă a personalităţii, asigură compromisul între Alter Ego şi Supra-eu,este mediator, asigură un echilibru prin mecanismul de autoapărare şi autoconservare, pentru a sigura şi păstra unitatea persoanei. Publicitatea restabileşte acest raport prin ridicarea barierelor, interdicţiilor , prin reglarea conflictelor noastre interioare.

Pentru a interveni publicitatea, mesajul[6] acesteia prin aceste trei pârghii, trebuie să acţioneze atât la nivel mental cât şi la nivelul stilului abordat. Mesajul publicitar apelează cu precădere la nivelul inconştientului, unde, mesajul trebuie să se contureze, să se creeze şi să acţioneze având la bază scheme mentale specifice care, renunţă la discurs clar şi foarte raţional.

---

[5]A se vedea, Louis.A.(1997), Day, *Etichs in Mass Communication, Cases and Controversies,* ed. a. II.a, Wadsworth, Belmot, California.

[6] A se vedea, Otto Lerbinger, (1972),*Designs for Persuasive Communication,*Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersy.

Astfel, în publicitate aportul psihanalizei şi al psihologiei este foarte important. Pe cât de restrictiv este mesajul şi demersul raţional, pe atât de permisiv este mesajul bazat pe motivaţii inconştiente, pe pulsiuni, concluziv, această abordare permite consumatorului să îşi atingă facil scopul, îi permite să iasă din sfera banalităţii, printr-un transfer simbolic artificial.

3.2. Abordarea psihosocială

Mediul sociocultural formează, influenţează şi determină comportamentele umane. Astfel, individual este produsul unei culturi de bază, este rezultatul unor norme, roluri şi statute. În acest context publicitatea, mesajul publicitar, reclama, pentru a vinde, pentru a se vinde, ajută consumatorul să trăiască uşor conform unor norme, pentru a-şi îndeplini rolurile: profesionale, familiale, cu maximă eficienţă.

Individul aparţine unor subculturi diverse: grup familial, social, profesional, diverse medii ale vieţii cotidiene,care sunt determinante pentru conduita indivizilor, ele vehiculează modele, norme, linii de conduită reguli prin intermediul cărora se asigură coeziunea şi buna funcţionare a societăţii.

Un individ se simte puternic şi motivat dacă aderă la un microgrup din convingere personală şi dacă are, în acelaşi timp, conştiinţa faptului că acţionează coerent cu ceilalţi. În ce priveşte comportamentul de cumpărare generat de mesajul publicitar şi de reclamă, se află şi el sub incidenţa acestui cod contextual.

Consumatorul evaluează produsul în funcţie de tipul de consum practicat în cadrul subgrupurilor din care face parte. Astfel, individul va avea încredere într-un mesaj publicitar dacă regăseşte în el normele şi valorile grupului din care face parte.

3.2.1. Grupul de apartenenţă şi de referinţă

În cazul conceptului de „*grup*” trebuie să facem o distincţie între:

- Grupul de apartenenţă, acela din care face parte individul datorită statutului său social real;
- Grupul de referinţă, care este acel grup ce reprezintă o referinţă pentru individ, exprimând o adeziune personală prin care individului i-ar face plăcere să facă parte.

Dacă prima categorie de grup reprezintă acea structură din care realmente facem parte, cea de a doua, reprezintă grupul care exercită o presiune exterioară. În cazul spotului publicitar trebuie să ţinem cont de faptul că, reclama proiectează sau permite integrarea într-un grup, aici, trebuie să observăm dacă grupul care ni se propune prin reclamă, este de apartenență sau de referinţă.

De obicei mesajul publicitar pune mai uşor în evidenţă grupul de referinţă, pentru că acesta aduce o valoare suplimentară mesajului. Un astfel de mesaj apare în cazul anunţurilor de angajare, când, întreprinderea se prezintă în exterior şi în interior, drept grup de referinţă prin leadership-ul său, căutând să creeze, să trezească un sentiment de mândrie, mândria de a aparţine unui grup care este de referinţă pentru toţi, astfel se creează un resort psihologic pentru a tenta.

3.2.2. Stereotipurile în reclamă[7]

Începând cu anii ‘20 mişcarea culturalistă promova idea şi principiul că, fiecare cultură sau civilizaţie oferă individului un model bază pe care îşi va clădi personalitatea.

Ceea ce trebuie subliniat este faptul că , există întotdeauna o personalitate de bază, caracter naţional, specific local, etnic, geografic, norme ale unei societăţi-tip, care pot fi circumscrise unor frontiere. La un moment dat acestea, amplificate, exagerate, caricaturizate, au devenit adevărate scheme care au fost aplicate microsocietăţilor (grupuri socio-demografice, socio-profesionale, regiuni, zone) şi uneori extinse la macrosocietăţi, ţări şi continente.

În general publicitatea utilizează stereotipuri mai ales atunci când este vorba de profesii, devenind adevărate clişee chiar dacă ele au fost depăşite de realitate. Aici, publicitatea, mesajul publicitar, reclama, vor utileze un întreg arsenal de obiecte-semne, simboluri care se transform în adevărate coduri de permanenţă, de recunoaştere.

[7] A se vedea, Moldoveanu, Maria, Miron, Dorina (1994), *Psihologia reclamei*. Bucureşti: Editura Libra.

Evoluţia şi transformările structurale ale societăţii moderne şi post-moderne se reflectă direct asupra marketingului şi publicităţii, domenii care, după cum am văzut sunt sensibil influenţate de mediul social şi cultural. Schimbările care se prefigurează în cercetarea pentru publicitate sunt o consecinţă directă a schimbărilor sociale, tehnologice, economice, cât şi a schimbărilor de paradigme în ce priveşte abordările teoretice ale domeniului publicităţii.

4. Concluzii

Paradigma postmodernă [8]presupune schimbări structurale în ce priveşte marketingul şi publicitatea. Azi publicitatea este percepută de consumatori ca un domeniu distinct, domeniu ce are identitate istorică şi culturală, deşi îşi extrage înţelesul şi regulile de interpretare din restul culturii, astfel, publicitatea nu poate fi percepută izolat de cultura şi mediul social din care provine.

Una dintre caracteristicile definitorii ale publicităţii este aceea de a reacţiona rapid la orice tendinţă generală de schimbare a sistemului social din care face parte, fiind de multe ori prezentă în avangarda transformărilor. Astfel, ea, impune modele, defineşte şi susţine tendinţe pentru marea majoritate a indivizilor din societate, datorită acestor caracteristici publicitatea apare ca una din cele mai dinamice zone ale vieţii sociale, fiind oricând gata de a se adresa nevoilor consumatorilor, gata de a încerca noi abordări şi de a-şi asuma riscuri.

Lucrarea de faţă a plecat de la premisa că, indirect, publcitatea, participă şi la crearea unui sistem de valori, pentru că, valorile se află în miezul comportamentului nostru. Ele îşi au rădăcinile în crediţele noastre fundamentale, cum sunt cele despre bine şi rău, important sau neimportant, valoros sau lipsit de valoare. Sistemele de valori, o dată formate, se schimbă foarte puţin de-a lungul vieţii noastre. Sistemul nostru de valori este cel care influenţează logica lucrurilor pe care le trăim şi le percepem, precum şi genurile de conexiuni pe care le facem între percepţiile noastre asupra realităţii. Astfel, publicitatea, crează un sistem de valori şi răspunde unui sistem de valori, acest lucru îl realizează prin mijloace specifice, pentru că ea comunică într-un mod specific şi particular, prin persuasiune, aceea care este un tip special de comunicare, aceste componente analitice dorim să le prezentăm succint în acestă lucrare.

BIBLIOGRAPHY

Wells, William, Burnett, John, Moriarty, Sandra (1998), *Advertising, Principles & Practice*, Prentice Hall.Habermas, Junger (1998), *Sfera publică şi transformarea ei structurală*. Editura Univers

Wilcox, D.L., Hault, P., Agee. W. K. (1998), *Public Relations Strategies and Tactics*

Wright J. S., Winter W. L., Zeigler S. K. (1982), *Advertising*. New York: McGraw Hill

Aaker, D.; Batra, R. & Myres J. (2002), *Advertising Management*. Prentice – Hall International, Inc

Alderfer (2006), *An empirical test of theory of Human Needs*. Organizational Behavior and Human Performance 4. P. 142-175

Assael Henry (2007), *Consumer Bahavior and Marketing Action* Boston: Kent Publishing Company

Balaure, V. – coordonator, (2000), *Marketing*, Editura Uranus, Bucureşti

Blythe Jim (2008), *The Essence of Consummer Behavior*. Prentice Hall Europe (S & S) Company

Brănescu, G., (2004), *Creaţie publicitară*, Editura Comunicare.ro, Bucureşti

Brănescu, G.,(2004), *Management publicitar. Agenţii de publicitate şi campanii de publicitate*, Editura Comunicare.ro, Bucureşti

Brunner, J. (2002), *Another Look of new Look 1*. American Psychologist 47.6. 780-783

[8] A se vedea, Hofstede, G. (1996), *Managementul structurilor multiculturale*, Editura Economică, Bucureşti.

RESONING AND SYLLOGISM OF THE ADVERTISEMENT

Doina David

Assoc. Prof. PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș

Abstract:The approach to advertising, beyond the aspect aimed at the process of creation and creativity, must take into account several aspects aimed at approaching the individual from the perspective of a few particular elements. The person at the moment when he perceives the message of the advertisement is coordinated, led by several mechanisms, which assume and propose an analytical approach, in the context where advertising and communication often have a pedagogical discourse, which obey the rules of education: demonstration, repetition, conclusion. This the analysis and argumentation of our discourse will also obey the rules.

Keywords: publicity, advertising perceives message, creation, communication , creativity.

Publicitatea şi reclama joacă un rol din ce în ce mai important în viaţa societăţii moderne, fiind indiscutabil legată de comunicarea de masă, având roluri şi efecte atât asupra individului, cât şi asupra societăţii în ansamblul ei. În ansamblu,este expresia unor paradigme economice, sociale şi chiar politice. În timp au împrumutat, adoptat şi adaptat concepte şi teorii; tehnici din ştiinţele sociale în special din sociologia opiniei publice, psihologia aplicată, antropologie, management şi chiar retorică.

Dacă la început ele se făcea într-o manieră intuitivă, în principal prin informare, tendinţa actuală este de a apela la cercetarea de specialitate şi abordarea ştiinţifică, obiectivul actual al acestora fiind acela de a se transforma într-o investiţie, abordând consumatorul pe baza unor tehnologii şi instrumente fundamentate pe un aparat conceptual solid, şi pe o viziune şi abordare strategică, logică şi raţională în acelaşi timp.

Delimitarea corpusului teoretic al publicităţii vizează în principal **teoriile efectelor comunicării** de masă din perspectiva: antropologiei, sociologiei şi psihologiei. Aceste teorii se prezintă pe trei axe:

- axa intensităţii – unde efectele pot fi puternice, limitate, slabe;
- axa amplitudinii – vizează micro, macro şi mezo-efectele;
- axa temporară – reprezintă efectele ce se pot manifesta pe termen scurt sau lung;[1]

O altă componentă importantă a corpusului teoretic este **lumea simbolică** capabilă să influenţeze pe termen lung percepţia indivizilor asupra realităţii, unde publicitatea este un instrument privilegiat al acestui proces. Aici, publicitatea poate transforma aspecte comune în semnificaţii ale unei lumi imaginare, inducând scenarii hedoniste, sentimente de euforie etc.[2]

Psihologia şi mai ales **psihologia socială** este o altă componentă ce alimentează ansamblul teoretic pe care se bazează publicitatea. La acest nivel accentul cade mai ales pe axa individ-grup. O relevanţă aparte pentru publicitate o are **procesarea informatică**, care tratează modul în care indivizii reacţionează la informaţie, cum o poate codifica, respectiv cum o poate asocia cu informaţiile deja existente şi ulterior memorate.

[1] *vezi, C. Coman,(2000), Relaţii publice şi mass media, Ed. Polirom, Iaşi*
[2] *vezi, I. Drăgan, (1996), Paradigme ale comunicării de masă, Ed. Şansa, Bucureşti*

Aceste modele nu trebuie privite reducţionist pentru că ele vizează doar procesele mentale interne ale individului, fără a aborda dimensiunea externă a procesului de comunicare. Procesarea informaţiei este complexă, pentru că ea presupune: percepţie, gândire, rezolvare,problematizare, reprezentare, logică, structură silogistică şi uneori chiar uitare etc.[3]

1. Arhetipurile de conduită şi reclama

De la începutul existenţei noastre, din copilărie suntem şi ne ataşăm de norme. Acestea se bazează pe modele familiale, biologice, profesionale, se bazează pe acele arhetipuri care devin repere de acţiune şi gândire determinate de : vârstă, sex, profesie, statut familial. Toate aceste elemente se vor regăsi în reclame. Publicitatea pentru a-şi atinge obiectivele va uzita de calitatea de receptor-consumator pe care o are fiecare dintre noi:

Publicitatea va oferi fiecăruia dintre noi posibilitatea de a achiziţiona un produs/marcă care îl va încadra în anumite norme, pentru ai asigura rolul, şi pentru a-şi îndeplini statutul; **oferă** individului mijlocul prin care se poate adapta la o societate aflată într-o evoluţie, devenire şi mişcare continuă; î**ntodeauna** reclama şi publicitatea se va construi şi sprijini pe norme şi curente socioculturale prin care îşi va argumenta mesajul.

Existenţa normelor în societate implică şi adeziunea la acestea din partea individului. Adeziunea reprezintă consensul individului faţă de anumite norme, consens generat de condiţionările educative şi acţiunea mai mult sau mai puţin conştientă a individului. Distingem două forme de adeziune:

Adeziunea extrinsecă, este situaţia în care individul se adaptează, în deplină înţelegere, pentru a nu fi considerat un marginal, se supune normelor, prin *conformism;*

Adeziunea intrinsecă, este atunci când individul asimilează şi interiorizează legile, până când acestea devin aproape o proprie filosofie, un demers şi o alegere personală ce corespunde idealurilor grupului în care se va integra.

În acest context este greu de stabilit şi determinat în mod obiectiv, influenţa pe care o are contextul familial, cultural asupra comportamentelor asupra deciziilor şi gândurilor noastre, tocmai aici intervine libertatea individului, liberul arbitru.

Cu toate acestea, scopul publicităţii este tocmai această adeziune intrinsecă, chiar dacă indivizii nu recunosc influenţa pe care o are publicitatea asupra propriilor alegeri, sau nu recunosc faptul că nu întotdeauna decodifică mesajele unei publicităţii dincolo de caracterul incisiv şi uneori lipsit de transparenţă şi conţinut inteligibil.

2. Schimbarea normelor şi a rolurilor-impactul lor asupra reclamei

De cele mai multe ori schimbarea normelor într-o societate implică schimbarea unui întregi scheme educaţionale, în acest caz apare inevitabil situaţie când individul opune rezistenţă schimbării.

Aici, intervine inteligenţa de a sugera noile modele având la bază modelele preexistente, recunoscute, acceptate, prezente în cultura grupului. În acest caz, rolul publicităţii este de a facilita procesul de *„pierdere”* al valorilor recunoscute de grup până la acel moment, rolul său este acela de a asigura un factor de echilibru între vechi şi nou, tradiţie şi modernitate, de a atenua conflictele între generaţii, clase, propunând modele prin care poate fi mai uşor acceptată realitatea. Rolul, este la rândul său determinat şi fixat de o lege colectivă[4].Această lege colectivă este fixată de coduri, regulamente, interdicţii, recomandări. Astfel, publicitatea nu ezită în a recupera aceste reguli, în a adopta atunci când este nevoie chiar un ton imperativ sau autoritar.

Pe lângă rolul explicit, al fiecăruia există şi un alt fel de rol dar nu mai puţin important, pe care fiecare interlocutor îl aşteaptă de la celălalt din perspectiva funcţiei sale sociale. Este ceea ce numim *aşteptarea de rol,* care este un element de o complexitate suplimentară.

Chiar şi la acest nivel intervine publicitatea, rolul ei este acela de a decoda aşteptările de rol în locul nostru şi de a desemna produsul care ne ajută să nu dezamăgim. Cea mai mare

---

[3] *vezi, Doise W., Mugny G.(1998), Psihologie socială şi dezvoltare cognitivă, Ed. Polirom, Iaşi*

[4] *A se vedea, Theodore. L. Glasser and Charles T. Salmon, (1994), Public Opinion and the Communication of Consens,Guilford Press, New York.*

ambiguitate o vom regăsi la nivelul rolurilor profesionale, pentru că aici rolul, trebuie să depăşească uneori modelele stereotipizate şi atunci este nevoie de reajustare, regularizare sau complementaritate în abordarea publicitară.

Ceea ce nu trebuie să ignorăm în final este faptul că, în decursul unei zile noi, ca şi indivizi parcurgem mai multe roluri: profesionale-în funcţie de interlocutori, roluri familiale-de mamă, soţie, fică, iar confruntările cu aceste roluri determină o alegere, o disjuncţie, în care trebuie să efectuăm selecţii, poate să rupem contactul cu unul din roluri, sau să recurgem la compromisuri cu riscul de a ne îndepărta de modelul ideal.

3.Niveluri de intervenţie în transmiterea mesajelor

Secolul XXI este cu predilecţie unul în care individul este expus zilnic, în viaţa privată şi în viaţa profesională, la numeroase mesaje, astfel comunicarea devine un mecanism, un proces de supralicitare, de concurenţă.

Pentru a exista comunicare trebuie să existe un contact real între *emiţător* şi *receptor,* dar, o comunicare devine eficientă atunci când impactul şi feedback-ul sunt garantate. Publicitatea, reclama, implică comunicare, însăţi cuvântul publicitate înseamnă **a face public**, exprimă arta de a exercita **o acţiune psihologică** asupra publicului, cu scopuri comerciale, în acest caz se trece de la informare la persuasiune, aici, intervine influenţa psihologică a emiţătorului asupra receptorului.

Pentru ca un mesaj să aibă impact, el trebuie să[5]:

- Să atragă atenţia;
- Să genereze interes, evaluare, alegere;
- Să declanşeze o reacţie, o acţiune;

Trebuie să producă modificări la nivelul receptorului:

- Starea cognitivă, trebuie să transmită cunoaştere;
- Starea psihologică şi afectivă, să elaboreze o imagine constantă;
- Să influenţeze comportamentul de cumpărare, implicit atitudinea consumatorului;

În funcţie de aceste component putem distinge trei niveluri de intervenţie în transmiterea mesajelor:

3.1. Nivelul cognitiv

La acest nivel, comunicarea este informativă, porneşte de la aspectele cu caracter de simplu *semnal,* pentru a trece apoi la componente precise asupra produsului: loc de fabricaţie, componenţă, adresă, referinţe, preţ, valabilitate, componența calorică, mod de utilizare, mod de folosire, ect. La acest nivel rolul consumatorului este de a-şi însuşi mesajul, de a asculta, de a-şi îndrepta atenţia asupra produsului, de a lua cunoștință de existenţa lui.

3.2.Nivelul afectiv

La acest nivel intervine rolul factorilor şi elementelor de ordin informativ, sugestiv, pentru a genera şi crea o atitudine favorabilă consumatorului. La nivelul acestui stadiu consumatorul îşi creează o părere, poate accepta, sau nu dar la fel de bine poate avea şi o atitudine neutră. Sunt luate în calcul atitudinile pro şi contra, se exprimă sau nu preferinţele supra propunerilor, se face o evaluare a acestora, a ceea ce dorim, aspirăm, sau nu, sau ceea ce ni s-a propus.

3.3.Nivelul conativ

Acest nivel propune nu doar o intenţie de acţiune, ci chiar o acţiune efectivă. Când demersul consumatorului este conştient (este etapa cognitivă), apoi intervine alegerea (etapa afectivă) pentru ca în final să ntervine cumpărarea sau adeziunea (etapa conativă).

Astfel, mesajul publicitar[6], reclama este un demers apart situat la nivel comercial, el, mesajul, se strecoară în universul nostru, în nevoile noastre şi în modul nostru de gândire, în

---

[5] *Preluat după, Michele Jouve, (2005),Comunicarea publicitate şi relaţii publice, Editura polirom, Iaşi,pag.111*

[6] *A se vedea, Dan Petre, Mihaela Nicola (2004), Introducere în publicitate. Bucureşti: Editura comunicare.ro; Dîncu, V.S. (1999), Comunicarea simbolică. Arhitectura discursului publicitar. Editura Dacia, Cluj-Napoca.*

preocupările noastre, stările noastre de spirit şi aspiraţiile noastre, intervine reproduce ticurile noastre verbale, intonaţiile, ezitările, gesturile, mimica, joacă un rol de oglindă şi ne stăpâneşte.

3.4. Publicitatea ca forţă persuasivă

În mod frecvent avem tendinţa de a considera că publicitatea ne determină să cumpărăm, să achiziţionăm lucruri de care nu avem nevoie şi pe care nu le dorim. Cei care se ocupă de departamentul de publicitate ştiu că forţa publicităţii se limitează la persuasiune. Ea nu este capabilă să constrângă. Utilizată eficient, publicitatea poate stimuli predispoziţia spre achiziţionarea unor bunuri sau produse, ne poate influenţa să utilizăm anumite servicii sau să acceptăm o idee. Elementul cheie pentru publicitate, pentru o reclamă este, relevanţa pe care o are anunţul, modul în care direct are un impact asupra celui care recepţionează mesajul.

Apelul mesajului trebuie să fie unul concis şi clar pentru că nu trebuie să lase impactul pe seama intuiţiei. Astfel mesajul poate fi mai cu seamă unul emoţional, pentru că astfel rezultatul este cel dorit, scontat, poate fi şi raţional sau un rezultat al combinaţiei între cele două componente.

Acest gen de mesaje utilizează mai întâi emoţia, pentru a atrage atenţia, apoi apelează la raţiune după ce publicul a devenit interesat de mesaj. Pentru a persuada, pentru a crea mesaje cu conţinut credibil, este foarte important să cunoaştem şi să ştim ceea ce gândesc şi fac oamenii din diferite segmente ale societăţii.

Aici intervine psihologia comportamentului consumatorului, unde un rol important îl ocupă grupurile noastre de referinţă sau grupurile cărora dorim să le aparţinem. Toţi ne dorim să avem sentimental de acceptare şi de apartenenţă. Societatea pe ansamblu are diferiţi lideri de opinii şi de multe ori avem tendinţa să reacţionăm în funcţie de acestea, dar, şi în funcţie de personalitatea fiecăruia dintre noi.

Majoritatea deciziilor noastre în materie de reclamă sau publicitate[7] sunt luate sub imperiul deciziilor emoţionale, nu raţionale, sau sub impactul acelor texte care sunt rezultatul unui mixaj generat de un complex de informaţii şi apeluri emoţionale. Concluzia acestor consideraţii ar fi:

Publicitatea foloseşte persuasiunea, nu poate însă constrânge;

Succesul persuasiunii se bazează pe impactul direct, pe amplasarea corectă a mesajului şi mai ales pe amplasarea corectă, anticipând modul în care publicul va reacţiona la mesaj;

Cerinţele de bază ale mesajului publicitar sunt: înţelegerea scopului mesajului; stabilirea obiectivă a faptelor care se vor transmite; cunoaşterea segmentului de public vizat; stabilirea mijloacelor specifice de comunicare în masă; abordarea creativă a mesajului, vizualizarea, utilizarea unui limbaj clar, precis şi repetitivi pentru a creşte gradul de impact şi eficienţă a mesajului publicitar.

Concluzii

Omul, în orice mod de abordare al realităţii este condus şi se coordonează după mecanismele sale specifice de gândire. Modul său de acţiune este unul care presupune: analiză, evaluare, alegere, adeziune sau ne adeziune,mecanisme în care se bazează pe criterii obiective, determinate în mod explicit de logică. Astfel, modul de gândire, unul cartezian, este acela care determină persoana umană în receptarea oricărui mesaj, implicit cel al reclamei, indiferent dacă are calitatea de receptor sau emiţător, să se supună unui scop, acela de a se informa[8]. Aici intervine rolul mesajului transmis prin reclamă, unde, expunerea, argumentarea se va baza pe demonstraţie, probe, referinţe validate. În aceste condiţii reclama presupune un discurs: realist, precis, practic, pragmatic, tehnic, ştiinţific, legat concret de fapte. Reclamele din ziua de azi trebuie să răspundă unui public din ce în ce mai exigent. Acesta doreşte informaţii, transparenţă, o dovadă concretă a utilităţii produsului. În acelaşi timp, individ, *„consumă*" publicitate, pe care

---

[7] A se vedea, James L. Marra, (1992), Advertising Creativity:Techniques for Generating Ideas, Prince Hall, Englewood, New Jersy.

[8] William.J.Mc.Guire, Persuasion, Resistance, and Attitude Chnge, in, Handbook of Comumunication, Chicago, Rand McNally,1973, pag.221.

de obicei o apreciază pentru creativitate, pentru spectacolul pe care poate să-l creeze, pentru plăcerea de a consuma pe care o oferă. Dacă la început publicitatea raţională s-a impus prin austeritate, la ora actuală ea, trebuie să depăşească provocarea de a fi în acelaşi timp informativă *„comunicativă*" şi numai.

Mesajul publicitar în ziua de azi nu poate fi exclusiv raţional. El, trebuie să cuprindă şi elemente poetice, onirice, amuzante, evocatoare şi nu doar elemente obiective. În alte situaţii mesajul, poate fi conceput rigid, în spiritul unui catalog anost de prezentare dar, comentariul mesajului poate fi unul conceput pe un ton şi într-un stil sugestiv[9], în acest context reclama, are cu certitudine o funcţie vie. Când ea, promovează: bunăstare, frumuseţe, fericire, tinereţe veşnică, răspunde direct şi indirect aspiraţiilor umane, poate acesta este şi principalul motiv pentru care mesajul publicitar, reclama, publicitatea au succes. Dacă promisiunea idealului dorit reiese din raţionamentul şi silogismul reclamei, mesajului acesteia devine-mental pură realitate. Abordarea raţionalistă a mesajului şi a reclamei, intervine atunci când mesajul implică elemente mai mult insignifiante, unde, demersul logic este îndreptat spre efectul dorit, forţând încrederea şi adeziunea din partea consumatorului.

BIBLIOGRAPHY

Petre, D. & Iliescu, D. (2005), *Psihologia reclamei şi a consumatorului. Psihologia reclamei.* Editura Comunicare.ro, Bucureşti

Petre, D. & Nicola, M. (2004), *Introducere în publicitate*. Editura Comunicare.ro, Bucureşti

Popa, D., (2003), *Comunicare şi publicitate*, Editura Tritonic, Bucureşti

Prutianu, S., Munteanu, C., Caluschi, C., (1998), *Intelienţa Marketing Plus*, Editura Politrom, Iaşi

Radu Ion, Petruţ Iluţ, Matei Liviu (1994), *Psihologie Socială*, Editura Exe, Bucureşti

Rotchild, M.L. (2005), *Advertising Strategies for High and Low Involvement Situation*. Journal of Advertising 2. 101-110

Săvulescu, S.,(2003), *Retorică şi teoria argumentării*, Editura Comunicare.ro, Bucureşti

Shewrin, H. (1980), *The Psychological Unconscious: A necessary Assumption For all Psychological Theory?* American Psychologist 35. 5. 421-434

Vokey (2005), *Sbliminal Messages. Between the Devil and the Media*. American Psychologist 40. 11. 1231-1239

[9] *A se vedea,Milton Rokeach,(1973),The Nature of Human Values, Free Press, New York.*

SOME ASPECTS REGARDING THE CONCEPT OF ELECTRONIC MONITORING AND CONCERNS REGARDING ITS IMPLEMENTATION AT THE LEVEL OF ROMANIA

Oana Elena Gălăţeanu

Assoc. Prof., PhD, „Dunărea de Jos" University of Galați

Abstract: Starting from the concerns of the Council of Europe regarding the improvement of criminal justice rules in the member states, including through the creation of an Electronic Monitoring system, the study presents aspects related to how this monitoring is understood in several European states, and how the Romanian state proceeds to implement the Electronic Monitoring system at the national level, in order to carry out criminal justice as efficiently as possible, and with respect for human rights.

Keywords: electronic monitoring, electronic monitoring computer system, European countries

I. Aspecte privind monitorizarea electronică şi preocupările Consiliului Europei referitoare la aceasta

Transformările tot mai mari şi complexe ale tehnologiilor au dus la conştientizarea, din partea specialiştilor secolului XX, a posibilelor pericole generate de acestea, printre care s-ar putea enumera şi dezvoltarea, de exemplu, a armelor atomice. Prin urmare, şi-a făcut apariţia un domeniu nou de studiu, denumit ″ etica schimbării tehnologice″, care vizează printre altele, şi supravegherea tehnologiilor digitale de comunicare. Monitorizarea electronică poate fi privită ca un tip aparte de asemenea supraveghere, ce are menirea de a fi folosit în cadrul procedurilor penale.[1]

Noţiunea de *monitorizare electronică,* cuprinde numeroase tehnici care utilizează verificarea vocală, frecvenţele radio, asocierea mai multor activităţi de supraveghere a telefoanelor mobile prin satelit. Pe viitor se doreşte şi o perfecţionare a supravegherii locaţiei. De exemplu, în prezent s-a ajuns, în SUA, la monitorizarea de la distanţă a alcoolului.[2]

Monitorizarea electronică reprezintă o modalitate de supraveghere, o limitare ori chiar o privare totală de libertate a anumitor persoane. În raport de felul şi momentul în care este folosită în cursul procesului penal, cât şi de celelalte măsuri cu care este asociată, ea ajută, în modalităţi diverse, obiectivelor de rebilitare, sancţionare, prevenţie şi apărare publică urmărite de politica penală.

Această tehnologie de monitorizare electronică dă posibilitatea organelor în drept ca, de la distanţă, să îngrădească în mod legal şi să constrângă suspectul sau făptuitorul la anumite acţiuni în limite de spaţiu şi timp- respectiv deplasările, intervalul orar şi amplasarea ori poziţionarea pentru perioade variate de timp. În prezent aceste tehnici de monitorizare electronică se bazează pe depistarea autorilor de infracţiuni în locuri fixe, monitorizând parcursul deplasării lor, sau prevenind autorităţile când zonele de excludere stabilite urmează a fi încălcate.

[1] Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, Consiliul Europei, 2015, p.19
[2] Idem, p.11

Aceste tehnologii prin care sunt supravegheate mişcările sunt foarte utile organelor de poliţie pentru că ele dau posibilitatea folosirii lor pentru depistarea infractorilor aflaţi la locul unei infracţiuni.

Consiliul Europei este preocupat şi interesat de această monitorizare electronică, definind-o şi creând în acest sens norme pentru a sprijini statele membre să includă în politica, legislaţiile penale şi în practicile proprii folosirea concretă a diferitelor forme ale ei, cu respectarea totală a drepturilor persoanelor cărora li se aplică. În Recomandarea CM/Rec(2014)4 a Comitetului de Miniştri către statele membre privind monitorizarea electronică[3], este definită această monitorizare ca fiind ″un termen general care se referă la forme de supraveghere prin intermediul cărora să se monitorizeze locaţia, mişcarea şi comportamentul specific persoanelor din cadrul procesului de justiţie penală″ şi se specifică drept ″forme curente de monitorizare electronică″, ca fiind cele bazate pe ″undele radio, tehnologie de urmărire prin satelit sau biometrică.″ Se precizează, de asemenea, că ″în general, ele cuprind un dispozitiv ataşat persoanei respective, care se monitorizează de la distanţă.″

În acest scop a emis şi un Regulament cu direcţii de acţiune în această materie- respectiv Recomandarea Comitetului de Miniştri al Consiliului Europei din februarie 2015- şi o serie de principii cu privire la criteriile etice şi profesionale pentru legiferarea folosirii monitorizării electronice în justiţia penală, care au fost precizate în Recomandarea mai sus menţiontă, adoptată în urma reuniunii multilaterale de la Strasbourg din perioada 27-28 noiembrie 2014.

Recomandarea include doar standarde minime, Consiliul Europei apreciind că statele membre pot extinde propriile reglementări, motiv pentru care nu se aşteaptă la nivel european recurgerea la o aplicare tip cu privire la monitorizarea electronică. În acest sens dăm spre exemplificare câteva precizări ale Comitetului de Miniştri al Consiliului: în Recomandarea amintită se prevede expres modalităţile prin care statele membre pot folosi monitorizarea electronică, în funcţie de jurisdicţiile lor naţionale, ca ″mijloc de supraveghere a executării unei sancţiuni sau măsuri penale la nivelul comunităţii; în combinaţie cu alte intervenţii de liberare condiţionată; în cadrul liberării condiţionate din închisoare; în faza procedurilor penale premergătoare procesului; ca măsură premergătoare eliberării pentru cei din închisori; ca măsură de îndrumare şi supraveghere intensivă pentru anumite tipuri de infractori, după liberarea din închisoare; ca măsură de protejare a anumitor victime ale infracţiunilor de suspecţi sau infractori individuali.″ Totodată, se mai precizează expres şi că ″în unele jurisdicţii, monitorizarea electronică poate fi folosită în cazul suspecţilor sau infractorilor juvenili, în timp ce în altele această măsură nu se aplică minorilor.″

O altă prevedere evidenţiază că ″în unele jurisdicţii, monitorizarea electronică este condusă direct de către penitenciar, agenţiile de probaţiune, serviciile de poliţie ori alte agenţii publice competente, în timp ce în alte state este implementată de companii private care au un contract de furnizare de servicii cu o agenţie de stat.″[4]

II. Cum apreciază diferite state europene monitorizarea electronică

La reuniunea multilaterală de la Strasbourg din perioada 27-28 noiembrie 2014 a statelor membre ale Consiliului Europei, mai multe dintre state şi-au prezentat rezultatele proprii folosirii practicii monitorizării electronice şi au venit cu opinii şi propuneri vis-a-vis de această formă de monitorizare[5]. De exemplu, Letonia a prezentat un rezumat referitor la metodele monitorizării electronice existente la moment şi posibile pe viitor. Albania, Croaţia, Danemarca, Estonia, Franţa şi Turcia de asemenea au prezentat aspecte cu privire la proceduri şi modalităţi ce sunt folosite sau de dorit a fi îmbunătăţite pentru a include monitorizarea electronică în sistemele procesuale penale naţionale. Franţa şi Olanda, cât şi Danemarca, sunt state în care sistemele de monitorizare electronică au deja vechime ca practică a lor. Danemarca şi Estonia au constituit la

[3] Adoptată de Consiliul de Miniştri în 19.02.2014; text integral în Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, Consiliul Europei, 2015, p.67-74

[4] Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, Consiliul Europei, 2015, p.67-74

[5] Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, 2015, Consiliul Europei, p.7, 13, 19

momentul menţionat exemple ca având practici bune în ceea ce priveşte procedurile lor legate de monitorizarea electronică. Olanda a precizat voinţa judecătorilor naţionali de aplicare a pedepselor şi protecţiei publice din partea monitorizării electronice, în contrast cu factorii publici care susţin ca acest procedeu de monitorizare electronică să fie legat de reabilitare.

S-a constatat că s-a evidenţiat ca regulă echivalarea unei zile întregi de monitorizare electronică prin radiofrecvenţă, cu o zi de detenţie, state europene precum Belgia, Olanda, Norvegia şi Danemarca realizând această echivalare. Republica Slovacă şi Estonia au şi ele tendinţa de a face această echivalare, prima incluzând-o ca regulă în dispoziţiile penale naţionale.[6]

Olanda a demonstrat că bune rezultate ale monitorizării biometrice a locaţiilor unor infractori olandezi s-au datorat eliminării, din cauze financiare, a secţiilor locale de poliţie la care infractorii, în procedura anterioară, reportau personal. Reprezentanţii Turciei au evidenţiat că la nivel naţional infractorii doresc monitorizarea electronică în detrimentul inspecţiei realizate de organele de poliţie, şi că ar fi posibil ca monitorizarea electronică să fie utilizată ca înlocuitor pentru formele ″negative de contact uman.″ [7]

Reprezentanţii Regatului Unit al Marii Britanii prezentând proceduri din Anglia şi Ţara Galilor în care au fost implicaţi infractorii cu multe infracţiuni la activ, eliberaţi din penitenciare, având şansa de a alege între urmărirea GPS şi modalitatea tradiţională de supraveghere de către ofiţerii de poliţie, au ales-o pe prima şi că, această urmărire GPS sprijină şi poliţia, permiţându-i mai mult control. Totodată, aceşti reprezentanţi au mai subliniat că supravegherea GPS este mai utilă acelei categorii de infractori ce doresc să primescă sprijinul consilierilor de probaţiune şi să renunţe la activitatea infracţională, şi că ea trebuie susţinută.

În contradicţie cu Regatul Unit, Norvegia nu recurge la sistemul urmăririi GPS, specialiştii norvegieni subliniind că ei văd cu adevărat benefice vizitele efectuate de serviciul probaţiune la domiciliul infractorilor, atât pentru aceştia, cât şi pentru familiile lor, comparativ cu utilizarea procedurilor de montare şi supraveghere a echipamentului necesar supravegherii GPS. [8]

Danemarca a susţinut beneficitatea folosirii procedurii monitorizării electronice, pe motivul costurilor mult mai mici în raport cu cele implicate de detenţia în penitenciarele închise sau deschise.[9]

Scoţia a subliniat că în ce priveşte utilizarea monitorizării electronice ca măsură preliminară, aceasta ar necesita totuşi asigurarea un ajutor pentru suspecţi din partea autorităţilor competente în vederea respectării cerinţelor impuse.[10]

Suedia[11]a realizat un studiu care a evidenţiat concluzia că influenţează mult diminuarea fenomenului de recidivă îmbinarea monitorizării electronice cu supravegherea intensivă în celelalte moduri cunoscute.

Este diferită la nivelul statelor europene şi perioada de operare a reţinerilor la domiciliu, un exemplu fiind Anglia şi Ţara Galilor, comparativ cu Suedia. În aceasta din urmă perioadele de reţinere la domiciliu sunt mai lungi.

III. România şi monitorizarea electronică

În România a fost adoptată Legea privind monitorizarea electronică în cadrul unor proceduri judiciare şi execuţional penale, nr. 146/17.05.2021.[12] Conform articolului 1 alin. (1) al legii, aceasta ″reglementează înfiinţarea, organizarea şi funcţionarea sistemului informatic de monitorizare electronică, denumit SIME″, iar potrivit celor prevăzute la alin.(2) lit.a)-e) al legii 146/2021, acest SIME va fi folosit ″în scopul monitorizării electronice , cu ocazia:

[6] Idem, p.21
[7] Idem, p.13, 15
[8] Idem, p.15
[9] Idem, p.18
[10] Idem, p.18
[11] Idem, p.24
[12] Publicată în Monitorul Oficial nr.515/18.05.2021

a) executării măsurii controlului judiciar sau controlului judiciar pe cauţiune(...)

b) executării măsurii arestului la domiciliu(...)

c) aplicării ordinului de protecţie provizoriu şi ordinului de protecţie(...)

d) aplicării ordinului european de protecţie în cazul în care România este stat emitent(...)

e) supravegherii de la distanţă(...)."

Potrivit prevederilor exprese ale alin.(4) al art.1 din lege, dispoziţiile acesteia nu sunt aplicabile acelor proceduri judiciare referitoare la persoanele condamnate şi puse, în conformitate cu legea, sub supravegherea serviciului de probaţiune, lor aplicându-li-se dispoziţii cuprinse într-o altă lege, specială.

Legea 146/2021 defineşte monitorizarea, "ca fiind formată din toate activităţile desfăşurate prin intermediul SIME, ce vizează localizarea sistematică, pe teritoriul României, a dispozitivelor electronice de supraveghere", acţiuni care alcătuiesc aşa numita monitorizare electronică. Limitele teritoriale naţionale legale de monitorizarea electronică prin intermediul sistemului SIME sunt reprezentate de dispoziţiile de supraveghere electronică poziţionate de pe teritoriul României, regulă expres prevăzută în art.1 alin.(3) al Legii 146/2021.

Legea mai defineşte şi alţi termeni printre care şi cei de *dispozitiv electronic de supraveghere, date GIS, date de localizare, organ de supraveghere, operator tehnic*(în articolul 2 al ei).

În preocuparea pentru buna funcţionare la nivel naţional a acestei monitorizări electronice, legea 146/2021 înfiinţează un Comitet tehnic, format din câte un reprezentant cu grad de expert, al următoarelor autorităţi: Inspectoratul General al Poliţiei Române, Administraţia Naţională a Penitenciarelor, Serviciul de Telecomunicaţii Speciale. Acest Comitet are rolul de a face recomandări cu privire la: dezvoltarea sistemelor informatice dedicate[13]şi asigurarea compatibilităţii lor, îmbunătăţirea modului de funcţionare al SIME şi a procedurilor de lucru în concordanţă şi cu evoluţiile tehnologiilor, caracteristicile tehnice ale dispozitivelor de supraveghere electronică, echipamentelor şi aplicaţiilor folosite în cadrul SIME şi la alte aspecte tehnice de utilitate pentru dezvoltarea şi funcţionarea SIME.

O altă facultate a Comitetului este ca, periodic, să poată da informări asupra capacităţilor de monitorizare electronică şi limitelor tehnologice de folosire a SIME (conform art.7 al legii).

Conform dispoziţiilor legii 146/2021 (art.21) în SIME "sunt generate următoarele categorii de alerte:

-alertă de părăsire a domiciliului

-alertă de depăşire a perimetrului

-alertă de apropiere- urmare a constatării dispozitivului electronic de supraveghere în proximitatea celui deţinut de persoana protejată, sub distanţa dinainte stabiliă

-alertă de defecţiune

-alertă de testare generată în cadrul procedurii de montare a dispozitivului electronic de supraveghere."

Legea reglementează şi procedurile de urmat în situaţiile în care apar asemenea alerte, cât şi aspectele referitoare la operaţionalizarea SIME, statuând că aceasta se va realiza cel mai târziu la 1 octombrie 2022, aplicându-se monitorizarea electronică într-o primă fază, într-un sistem pilot, anumitor situaţii expres prevăzute la art. 1 alin. (2) lit. c) şi d) ale ei, în perioada 1 octombrie 2022-31 decembrie 2025. În acest sens, Guvernul României a emis Hotărârea

[13] Legea prevede ca fiind *sisteme informatice dedicate* atât sistemul informatic de formare a semnalărilor(SICS), adică grupul de date incluse în SIME, care au în vedere persoanele protejate şi pe cele supravegheate- cât şi sistemul informatic de generare a alertelor(SIGA)- adică a ansamblului de date prelucrate prin SIME, prin care se notifică încălcarea unei reguli având la bază una sau mai multe semnalări, în art. 2 alin.(1) lit.c)

nr.1025/10.08.2022 pentru stabilirea aspectelor tehnice şi de organizare privind funcţionarea în sistemul pilot şi a celor privind operaţionalizarea SIME.[14]

Conform acestei Hotărâri a Guvernului[15], monitorizarea electronică în sistem pilot se realizează în România în situaţia ordinelor de protecţie simple, provizorii şi europene, în etape[16]astfel:

a) prima etapă- în perioada 2022-2023- în municipiul Bucureşti şi judeţele Iaşi, Mureş şi Vrancea

b) a doua etapă- în anul 2024- în sfera aceloraşi unităţi administrativ-teritoriale mai sus menţionate şi în judeţele Bacău, Braşov, Caraş-Severin, Călăraşi, Cluj, Covasna, Galaţi, Giurgiu, Harghita, Ilfov, Mehedinţi, Neamţ, Prahova, Sibiu, Satu-Mare, Sălaj, Teleorman, Vaslui şi Vâlcea

c) a treia- în anul 2025-în unităţile administrativ-teritoriale precizate la punctele anterioare şi la nivelul judeţelor Alba, Arad, Argeş, Bihor, Bistriţa-Năsăud, Botoşani, Brăila, Buzău, Constanţa, Dâmboviţa, Dolj, Gorj, Hunedoara, Ialomiţa, Maramureş, Olt, Suceava, Timiş şi Tulcea.

România este încă la început în ce priveşte această practică. Preocupările României privind monitorizarea electronică şi implementarea ei la nivel naţional concordă cu orientările existente la nivelul Consiliului Europei care, subliniază importanţa deosebită ce trebuie acordată cercetării efectelor şi eficienţei oricăror măsuri penale ce se intenţionează a fi aplicate autorilor de fapte penale, beneficităţii acestora şi posibilităţii conturării şi a unor efecte neprevăzute, aspecte faţă de care specialiştii nu se pot pronunţa decât după analizarea efectului înregistrat într-o anumită perioadă de timp. Pentru aceasta, la nivelul Consiliului Europei s-a evidenţiat importanţa mare a recurgerii la programe pilot pentru arii geografice concrete ori în jurisdicţii anume alese- considerate absolut necesare pentru ca monitorizarea electronică să verifice atât trăinicia procedeelor administrative şi echipamentelor folosite, cât şi să facă îmbunătăţiri, completări sau modificări ori să renunţe total la continuarea acţiunilor de genul celor întreprinse.[17] Totodată s-a mai conturat şi ideea utilităţii programelor pilot prin faptul că evaluatorii pot să facă o comparaţie a urmărilor şi impactului monitorizării electronice asupra lotului de subiecţi de cercetare din teritoriile pilot, cu un ″grup de control″ asemănător din zone ce nu au fost incluse în programul pilot, însă aflate în cadrul aceleiaşi jurisdicţii naţionale.[18]

Concluzii

Monitorizarea electronică în cadrul jurisdicţiilor statelor europene care o practică are o bază legală pentru aplicarea în etapa premergătoare procesului penal, însă există deosebiri notabile în ceea ce priveşte punerea ei în practică. În România încă nu există infrastructura necesară, abea din anul curent începând funcţionarea unui program pilot pentru monitorizarea electronică la nivel naţional. Austria şi Liuania o aplică unui număr mic de cazuri, Germania foloseşte această monitorizare doar în landul Hessen şi înr-o mică măsură. Belgia şi Olanda, cât şi Suedia, sunt state unde de practică mult la această procedură.[19]

Prin recurgerea la această procedură a monitorizării electronice, la nivelul întregii Europe se doreşte soluţionarea problemelor reale cauzate de extrema aglomerare a spaţiilor penitenciare şi a altor provocări cu care se confruntă sitemele de justiţie penală. Totodată, se urmăreşte şi respectarea, în cadrul procedurilor penale, a drepturilor persoanelor suspecte ori autoare a unor fapte penale, monitorizarea bazându-se pe principii bine stabilite la nivelul Consiliului Europei. De asemenea, se caută şi găsirea acelor modalităţi care ar putea duce la o diminuare a recidivei.

[14] Vezi nota de fundamentare pe https://gov.ro/ro/guvernul/procesul-legislativ/note-de-fundamentare/nota-de-fundamentare-hg-nr-1025-10-08-2022&page=6

[15] Oficializată în 17.08.2022, vezi şi www.avocatnet.ro

[16] idem

[17] Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, 2015, Consiliul Europei,p.53

[18] idem

[19] Raport comparativ DETOUR Towards Pre-trial Detention as Ultima Ratio, Viena, decembrie 2017, p.53

Cadrul pentru soluţionarea acestor probleme a fost adus de Consiliul Europei care, a fost cel ce a acordat o bază legală şi etică pentru folosirea monitorizării electronice prin recomandările Consiliului său de Miniştri făcute în urma reuniunii multilaterale a statelor membre din anul 2014.

Nu în ultimul rând, prin recurgerea la această procedură se încearcă şi găsirea unei soluţii optime pentru problemele financiare generate de activităţile pe care le implică procedurile judiciare penale şi punerea în executare a hotărârilor pronunţate în cadrul proceselor penale.

BIBLIOGRAPHY

Studii:

1. Mike Nellis, Standarde şi etică în monitorizarea electronică, 2015, Consiliul Europei

2. Raport comparativ DETOUR Towards Pre-trial Detention as Ultima Ratio, Viena, decembrie 2017

Alte surse:

3. Legea 146/2021, publicată în Monitorul Oficial nr.515/18.05.2021

4. Hotărârea nr.42/2022 pentru stabilirea aspectelor tehnice şi de organizare privind funcţionarea în sistemul pilot şi a celor privind operaţionalizarea SIME

THE PROTECTION OF THE PRIVATE PROPERTY IN TOWN PLANNING DISPUTES

Silviu-Gabriel Barbu, Cristina-Maria Florescu

Assoc. Prof., PhD, „Transilvania" University of Braşov, PhD, judge, Bucharest Court of Appeal, Romania

Abstract: The paper underlines several practical difficulties of the administrative courts to ensure a fair balance between the urban planning laws and the protection of the private property, by sanctioning disproportionate administrative practices.

Keywords: public administration, town planning, private property, green area, proportionality

1. Introducere

Contenciosul administrativ are, prin definiţie, rolul de asigura protecţia drepturilor şi intereselor particularilor vătămaţi prin acte nelegale ale administraţiei publice. Urmărind acest scop, instanţele de judecată care soluţionează litigii de contencios administrativ în domeniii specifice, cum ar fi şi acela al urbanismului, trebuie să asigure un just echilibru între drepturile proprietarilor şi politicile statale sau regionale de planificare urbană. În jurisprudenţa Curţii Europene a Drepturilor Omului se identifică principalele linii de argumentaţie pe care instanţele de contenciosul urbanismului[1] trebuie să le aibă în vedere în cântărirea drepturilor şi intereselor ce se doresc a fi protejate sau restabilite în astfel de litigii. Curtea europeană a subliniat că în politicile de urbanism interesul general al comunității este preeminent, context în care marja de apreciere a statului este mai largă decât atunci când sunt în joc drepturile civile[2]. Faptul că o persoană deține un teren nu-i conferă dreptul de a construi pe terenul respectiv, statul având dreptul să impună și să mențină diverse restricții în materie de construcții[3]. Curtea europeană a declarat inadmisibile cereri care priveau interdicția absolută de a construi, însoțite de imposibilitatea de a solicita despăgubiri din partea municipalității, atunci când proprietarii nu și-au manifestat intenția de a construi și nici nu au demonstrat că interdicția le impunea să modifice destinația folosinței bunurilor[4] sau cazul în care, în lipsa unei modificări aduse folosinței, reclamantul a așteptat o perioadă lungă de timp înainte de a depune o cerere de autorizație de construire[5]. În alte cauze, Curtea a constatat o încălcare chiar și în lipsa unui proiect de construire concret, pe motiv că legiuitorul a adoptat mai întâi legi care prevedeau dreptul la

[1] Pentru o privire asupra consecinţelor jurisprudenţei Curţii Europene a Drepturilor Omului asupra dispoziţiilor constituţionale în materia dreptului de proprietate, a se vedea S.-G. Barbu, A. Muraru, V. Bărbăţeanu, Elemente de contencios constituţional, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2021, p. 240-241, I. Muraru, E. S. Tănăsescu, Constituţia României. Comentariu pe articole, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2019, p. 383-385.

[2] Gorraiz Lizarraga şi alţii împotriva Spaniei, pct. 70; Mellacher şi alţii împotriva Austriei, pct. 55; Chapman împotriva Regatului Unit, pct. 104.

[3] În ce priveşte restricţiile impuse pe durata mai multor ani, a se vedea Skibińscy împotriva Poloniei, pct. 98; Skrzyński împotriva Poloniei, pct. 92; Rosiński împotriva Poloniei, pct. 89; Buczkiewicz împotriva Poloniei, pct. 77; Pietrzak împotriva Poloniei, pct. 115; Hakan Arı împotriva Turciei, pct. 36; Rossitto împotriva Italiei, pct. 37; Maioli împotriva Italiei, pct. 52; Hüseyin Kaplan împotriva Turciei, pct. 38; Ziya Çevik împotriva Turciei, pct. 33.

[4] Scagliarini împotriva Italiei.

[5] Galtieri împotriva Italiei.

despăgubiri pentru expropriere, dar a amânat ulterior în mod repetat intrarea în vigoare a acelor legi[6]. De asemenea, ocuparea ilegală a terenurilor aflate în proprietate privată de către autoritățile publice în vederea implementării de proiecte de dezvoltare, creând un mecanism care permitea autorităților să beneficieze de o situație ilegală în care proprietarul era pus în fața faptului împlinit, a încălcat dreptul la respectarea bunurilor[7].

2. Probleme recente din practica administrativă şi judiciară

Recent, Curtea de Apel Bucureşti a soluţionat o serie de litigii[8] care puneau problema asigurării unui just echilibru între interesul particularilor în exercitarea fără restricţii a dreptului de proprietate şi interesul comunităţii la un mediu sănătos prin protecţia spaţiilor publice verzi. De regulă, în aceste litigii petenţii erau proprietari ai imobilelor terenuri pe care le dobândiseră de la persoane cărora anterior le fuseseră restituite în baza unor titluri de proprietate eliberate conform legilor de restituire a proprietăţilor ce fuseseră preluate în timpul regimului comunist (de exemplu, în baza Legii nr. 18/1991 a fondului funciar). Respectivele terenuri au fost intabulate în cartea funciară la categoria de folosinţă „curţi-construcţii"[9]. Terenurile, din punct de vedere urbanistic[10] la data litigiului erau însă incluse în zona spaţiilor verzi publice.

Zona spaţiilor verzi publice are regimul reglementat la Titlul II din Regulamentul Local de Urbanism aferent Planului Urbanistic General al Municipiului Bucureşti. Regulamentul are prevăzute prescripţiile specifice pe zone, subzone şi unităţi teritoriale de referinţă, între care la litera „V" este definită zona spatiilor verzi, caracterizată astfel: „Zona cuprinde spaţii verzi publice cu acces nelimitat sau specializate de interes supramunicipal şi municipal, spaţii pentru sport şi agrement cu acces limitat de apartenenţa la cluburi sau contra cost, spaţii plantate de protecţie şi păduri de diferite tipuri". Zona spaţiilor verzi cuprinde opt zone (de la V 1 la V 8). Cele opt zone presupun fie interdicţii absolute de a construi, fie posibilitatea construirii în condiţii restrictive şi cu un scop limitat: construcţii pentru expoziţii, activităţi culturale, activităţi sportive, alimentaţie publică şi comerţ; adăposturi, grupuri sanitare, spaţii pentru administrare şi întreţinere; parcaje, iar terenul este, de regulă, deschis circulaţiei pietonale. Prin urmare, conform normelor urbanistice şi certificatelor de urbanism, particularii nu pot exercita, practic, dreptul de folosinţă asupra terenurilor deţinute. Folosinţa terenului cuprinde utilizarea acestuia şi culegerea fructelor (naturale, industriale şi civile). În cazul terenurilor, întinderea dreptului de proprietate este stabilită la art. 559 alin. (2) din Codul civil care prevede: „Proprietarul poate face, deasupra şi în subsolul terenului, toate construcţiile, plantaţiile şi lucrările pe care le găseşte de cuviinţă, în afară de excepţiile stabilite de lege, şi poate trage din ele toate foloasele pe care acestea le-ar produce. El este ţinut să respecte, în condiţiile şi în limitele determinate de lege, drepturile terţilor asupra resurselor minerale ale subsolului, izvoarelor şi apelor subterane, lucrărilor şi instalaţiilor subterane şi altora asemenea". Atributul folosinţei este încălcat ori de câte ori proprietarul este împiedicat să îşi utilizeze imobilul conform intereselor legitime proprii, inclusiv prin decizii administrative ale autorităţilor. În acest context, încadrarea terenului în zona spatiilor

[6] Skibińscy împotriva Poloniei, pct. 78.
[7] Belvedere Alberghiera S.r.l. împotriva Italiei, pct. 59.
[8] De exemplu, deciziile nr. 1882/2019, nr. 524/2021, nepublicate.
[9] Amintim că potrivit pct. 7 şi 8 din anexa la Ordinul ministrului administraţiei publice nr. 534/2001 privind aprobarea Normelor tehnice pentru introducerea cadastrului general, terenurile de orice fel, care aparţin persoanelor fizice şi juridice, indiferent de titlurile pe baza cărora sunt deţinute, se împart pe destinaţii conform prevederilor legale. Categoriile şi subcategoriile de folosinţă se determină pe baza constatărilor făcute la teren şi a documentelor care atestă legalitatea modificărilor efectuate. Categoria de folosinţă este o grupare de terenuri cu aceeaşi destinaţie economică, creată în mod natural sau artificial. Are ca unitate superioară grupa de folosinţă şi ca unitate inferioară subcategoria de folosinţă (folosită de cadastrele de specialitate). Grupele de folosinţă sunt agricole si neagricole. Categoria curţi - construcţii (Cc) este categoria ce cuprinde terenurile cu diverse utilizări şi destinaţii, ce nu se încadrează în nici una din categoriile de folosinţă prevăzute în categoriile, agricol (A), păsune (P), fâneţe (F), vie (V), livezi (L), păduri (Pd), terenuri cu apă şi stuf, căile de comunicaţii rutiere (DR) şi căile ferate (CF).
[10] Prin H.C.G.M.B. nr. 269/21.12.2000, a cărei valabilitate a fost prelungită prin H.C.G.M.B. nr. 169/30.09.2004, nr. 241/20.12.2011, nr. 232/19.12.2012 şi 224/15.12.2015, s-a adoptat Planul Urbanistic General al Municipiului Bucureşti.

verzi publice cu acces nelimitat, suprimă, practic, exercitarea dreptului de folosinţă, sub ambele aspecte, întrucât particularul nu îşi poate exercita dreptul legitim de a construi, fiind astfel împiedicat să utilizeze terenul. Cu toate că actele de proprietate si evidenţele de publicitate imobiliară atestă juridic că terenul are categoria de folosinţă „curţi-construcţii", fiind deci, *de jure*, „construibil", încadrarea prin Planul Urbanistic General, a terenului la spatii verzi publice cu acces nelimitat îl împiedică pe particular să exercite dreptul legitim de a construi - astfel cum este prevăzut la art. 559 alin. (2) din Codul civil. Considerăm justă concluzia instanţei întrucât, în cazul analizat, terenul este *de facto* „non-edificandi" (neconstruibil). Susţinerile autorităţii publice cu competenţe în urbanism (Consiliului General al Municipiului Bucureşti) cu privire la caracterul construibil al imobilelor situate în subzona V1 nu pot fi reţinute întrucât această subzonă permite exclusiv edificarea de construcţii pentru expoziţii, activităţi culturale, activităţi sportive, alimentaţie publică şi comerţ şi anexe cum ar fi adăposturi, grupuri sanitare, spaţii pentru administrare şi întreţinere; parcaje. Or, aşa cum corect a reţinut instanţa, nu rezultă din niciun mijloc de probă că petenta avea, la momentul dobândirii terenurilor, sau că ar avea la data litigiului un obiect de activitate care să-i fi permis să edifice construcţiile menţionate aferent subzonei V1, în scopul derulării activităţii sale economice care să fie legată de activitatea de expoziţii, activităţi culturale, activităţi sportive, alimentaţie publică şi comerţ. În acest context, folosinţa terenului petentei este restricţionată în mod sever, câtă vreme terenul este, *de facto,* „non edificandi". Adăugăm că potrivit art. 71 din OUG nr. 195/2005 privind protecţia mediului este interzisă schimbarea destinaţiei de „spaţiu verde" a terenului, prevăzută prin planul urbanistic general, context în care intervenţia instanţei de judecată este singura modalitate de a obţine atenuarea restricţiilor disproporţionate ale exercitării dreptului de proprietate privată, particularul al cărui teren este încadrat urbanistic în categoria „spaţiu verde" neavând nicio modalitate de a obţine din partea autorităţii publice o schimbare a destinaţiei terenului. Mai trebuie avut în vedere că această destinaţie poate fi modificată numai în instanţă întrucât planul urbanistic general este un act administrativ care a intrat în circuitul juridic civil şi a produs efecte, context în care el nu mai poate fi revocat parţial de către emitent, numai cu privire la încadrarea urbanstică a imobilului în litigiu.

Pe de altă parte, observăm că prin includerea unui imobil în subzona V1a, se realizează o îngrădire excesivă a prerogativelor dreptului de proprietate, echivalând, în esenţă, cu o expropriere în fapt, aspect de natură a încălca dispoziţiile art. 1 din Primul Protocol adiţional al Convenţia europeană pentru protecţia drepturilor şi libertăţilor fundamentale. Prevederile art. 1 din Primul Protocol adiţional al Convenţiei europene impun autorităţilor statale două obligaţii esenţiale: să ia măsurile necesare protejării proprietăţii private şi să se abţină de la acte care pot aduce injust atingere proprietăţii private. Atingerea adusă proprietăţii private poate fi generată atât printr-o acţiune a autorităţilor publice, cât si prin inacţiunea sau neglijenţa în adoptarea unor măsuri care să conducă la prezervarea posibilităţii proprietarilor de a-şi exercita atributele acestui drept. Mai trebuie observat că în astfel de cauze autoritatea publică cu atribuţii în domeniul urbanismului nu a invocat nici un argument pertinent de natură a justifica includerea terenurilor în categoria spatiilor verzi publice cu acces nelimitat şi nici nu a oferit particularilor o justă despăgubire, proporţională cu pierderea suferită, având în vedere şi faptul că în categorii precum aceea V1a parcuri, grădini, scuaruri şi fâşii plantate publice pot fi incluse doar imobile aparţinând domeniului public, iar nu şi imobile proprietate privată (ceea ce echivalează cu o expropriere în fapt, proprietarii fiind lipsiţi de una din prerogativele dreptului de proprietate - folosinţa). Concluzionăm că încadrarea urbanistică a oricărui imobilul trebuie să asigure acestuia exercitarea deplină a celor trei atribute ale dreptului său de proprietate: posesia, folosinţa şi dispoziţia. Desigur că limitări pot exista. Numai că lipsa oricărei justificări obiective a încadrării urbanistice a unui teren în zone şi subzone ce au regim juridic restrictiv al folosinţei dreptului de proprietate, poate genera o încălcare a dreptului de proprietate privată, deci de un aspect de neconvenţionalitate a actului administrativ privind încadrarea urbanistică aplicabilă terenului respectiv. Este adăvărat că orice plan urbanistic general clasifică zonele urbanistice după profilul dominant al fiecărei zone, iar nu după fiecare teren în parte. Aceasta înseamnă că nu toate

imobilele, respectiv terenuri și clădirile din interiorul acestor zone corespund în totalitate caracteristicilor zonei în care au fost încadrate, ci zona în care sunt plasate are anumite trăsături dominante, pe care fiecare imobil le îndeplineşte mai mult sau mai puţin, putând exista o oarecare depărtare a caracteristicilor unui imobil sau altul de caracteristicile generale ale zonei în care se află. Însă, este irelevantă modalitatea în care prin planul urbanistic general s-a realizat clasificarea zonelor urbanistice prin luarea în considerare a profilului dominant al fiecărei zone, câtă vreme într-un litigiu, din probele administrate, nu rezultă că în privinţa încadrării urbanistice a imobilului în cauză administraţia publică ar fi avut în vedere un criteriu sau criterii clare, precise, în baza unor studii de specialitate. De altfel, centrul de greutate al dezbaterii în astfel de litigii este nu numai acela al lipsei oricărei justificări a încadrării urbanistice a imobilului, cât mai ales acela al caracterului lipsit de proporţionalitate al ingerinţei în dreptul de proprietate din perspectiva efectelor restrictive ale încadrării urbanistice. O altă problemă care se pune în aceste litigii este că petenţii ar fi trebuie să cunoască, la momentul dobândirii terenurilor, restricţiile urbanistice pe care le aveau respectivele imobile. Considerăm că acest aspect nu este relevant întrucât faptul că petentul a cunoscut restricţiile asupra dreptului său de proprietate nu înlătură încălcarea dreptului de proprietate şi nu justifică ingerinţa, nici lipsa de proporţionalitate a acesteia, nici lipsa oricărei despăgubiri. Atât demonstrarea justificării ingerinţei, cât şi a proporţionalităţii acesteia cu scopul urmărit sunt în sarcina administraţiei publice. De altfel, chiar administraţia publică a recunoscut în astfel de litigii că nu există un document prealabil care să conţină o analiză de detaliu (din punct de vedere urbanistic) exclusiv cu privire la imobilele care au făcut obiectul judecăţii.

3. Concluzii

Considerăm că în litigii privind urbanismul instanţele de contencios administrativ sunt singurele care îşi asumă rolul de a restabili efectivitatea exerciţiului dreptului de proprietate privată în conflict cu autoritatea publică în domeniul urbanismului. Practica judiciară recentă ar trebui să constituie un important semnal de alarmă pentru practica administrativă şi pentru autorităţile administrative cu competenţe de reglementare în domeniu pentru a asigura norme clare, care să reflecte realitatea urbanistică, întemeiate pe studii actualizate, în vederea preîntâmpinării situaţiilor litigioase.

BIBLIOGRAPHY

Barbu, S.-G., Muraru, A., Bărbăţeanu, V., (2021) *Elemente de contencios constituţional*. Bucureşti: CH Beck

Muraru, I., Tănăsescu, E. S., (2019) Constituţia României. Comentariu pe articole. Bucureşti: C.H. Beck.

SUCCESORAL UNWORTHINESS – NEGATIVE GENERAL CONDITION OF THE RIGHT TO INHERITANCE

Maria-Marieta Soreaţă

Lecturer, PhD, University of Craiova

Abstract: Succesoral unworthiness, named also unworthiness, is the civil law sanction having as effect the incapacity to inherit of the unworthy successors, these losing forever the ability to know the succession. Being a civil sanction, the unworthiness has a personal character, acting in a double sense, so that this sanction does not apply but in respect to the person of the unworthy, and only regarding the heredity of which towards whom the unworthy is guilty of having committed some grave actions, from the category of the ones indicate express by the law. The field of application of this sanction is outlined by the unworthiness cases, of the modality in which they act, of the effects that they produce and the possibility to alienate these effects.

Keywords: Law unworthiness, judicial unworthiness, unworthy succesible, effects of the unworthiness; outside succession heir

1. Noţiune şi legea aplicabilă

Nedemnitatea succesorală, denumită şi nevrednicie, este sancţiunea de drept civil care are ca efect decăderea din dreptul de a moşteni a succesibililor nedemni, aceştia pierzând definitiv aptitudinea de a succede[1]. Nedemnitatea succesorală nu se confundă cu incapacitatea succesorală, chiar dacă acestea produc efecte juridice asemănătoare.

Sub aspectul naturii juridice fiind o sancţiune civilă, nedemnitatea are caracter personal, care operează în dublu sens, astfel că această sancţiune nu se aplică decât faţă de persoana nedemnului, şi numai cu privire la moştenirea celui faţă de care nedemnul se face vinovat de săvârşirea unor fapte grave, din categoria celor enumerate expres de lege[2].

Sub aspectul cadrului legal de reglementare, în vechiul Cod Civil, nedemnitatea era calificată drept o sancţiune de drept civil care devenea incidentă numai în cazul moştenirii legale, nu şi în cazul moştenirii testamentare. Cazurile de nedemnitate succesorală erau expres prevăzute de art. 655 C. civ., potrivit cu care nedemnitatea opera în următoarele ipoteze:

– atentatul la viaţa defunctului;

– acuzaţia capitală calomnioasă împotriva defunctului;

– nedenunţarea omorului a cărui victimă a fost defunctul.

În actualul Cod Civil, nedemnitatea primește reglementare prin dispozițiile în art. 958-961, menținând, în esenţă, natura juridică de sancţiune civilă a nedemnităţii succesorale.

În lumina reglementării actuale, nedemnitatea prezintă aceleaşi trăsături juridice. Sunt extinse însă cazurile în care poate opera nedemnitatea succesorală, aceasta devenind incidentă atât în cazul moştenirii legale, cât şi al moştenirii testamentare. De asemenea, Cod civil actual face distincţie între nedemnitatea de drept şi nedemnitatea judiciară, instituind un regim juridic distinct în care devin incidente şi îşi produc efectele cele două forme ale nedemnităţii succesorale.

---

[1] *Fr. Deak,* Tratat de drept succesoral, Ed Actami, Bucureşti, 1999 p. 65; *I. Dogaru, V. Stănescu, M. Soreaţă*, Bazele dreptului civil. vol. V. Succesiuni, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2009, p. 83.

[2] *D.C. Florescu,* Dreptul succesoral, Ed. Universul Juridic, Bucureşti , p. 26.

În privinţa caracterelor juridice, şi sub imperiul reglementării actuale, nedemnitatea păstrează trăsăturile care au fost recunoscute şi afirmate prin raportare la reglementarea anterioară, completate însă cu unele trăsături ce se desprind din maniera actuală de reglementare, respectiv:

a) nedemnitatea priveşte atât moştenirea legală, dar şi pe cea testamentară în cazul în care nedemnul a fost gratificat prin testament;

b) nedemnitatea poate opera de drept sau poate fi declarată pe cale judiciară, numai pentru cazurile prevăzute expres şi limitativ de lege;

c) efectele nedemnităţii pot fi înlăturate prin manifestarea expresă de voinţă de defunctului, materializată fie prin testament, fie printr-un act întocmit în formă autentică[3];

d) nedemnitatea are caracter personal, privind exclusiv persoana nedemnului, astfel că moştenitorii acestuia pot culege moştenirea defunctului în nume propriu sau prin reprezentare;

e) sancţiunea nedemnităţii priveşte exclusiv moştenirea persoanei faţă de care nedemnul se face vinovat de săvârşirea unor fapte grave, fără a putea fi extinsă prin analogie şi la alte moşteniri;

f) aplicarea sancţiunii nedemnităţii este condiţionată de săvârşirea cu vinovăţie a faptelor prevăzute expres şi limitativ de lege, ceea ce presupune săvârşirea faptelor cu discernământ.

Cât priveşte legea aplicabilă, în materia moştenirii, dispoziţiile art. 91 din Legea nr. 71/2001 instituie cu valoare de principiu regula potrivit cu care, moştenirile deschise înainte de intrarea în vigoare a Codului Civil din anul 2011, sunt supuse legii în vigoare de la data deschiderii lor. Dispoziţiile art. 93 din aceeaşi lege, instituie o derogare de la aceste principiu, deşi, la o primă lectură a textului o astfel de interpretare nu este evidentă. Potrivit art. 93 din Legea nr. 71/2011, reglementările privind cauzele de nedemnitate se aplică numai faptelor săvârşite după intrarea în vigoare a Noului Cod Civil. Cum însă momentul săvârşirii faptelor este distinct de momentul deschiderii moştenirii, este posibil ca faptele care ar putea atrage nedemnitatea să fie săvârşite înainte de intrarea în vigoare a Noului Cod Civil, iar deschiderea moştenirii să se producă după intrarea în vigoare a legii noi. Deşi, potrivit art 91 din Legea nr.71/2011, moştenirea este supusă noii reglementări, totuşi, cauzele de nedemnitate vor fi analizate prin raportare la legislaţia în vigoare la data comiterii faptelor, ceea ce reprezintă doar aparent o excepţie de la principiul neretroactivităţii legii civile. Astfel, dacă o faptă săvârsită sub incidenţa vechiului Cod civil nu constituia cauză de nedemnitate, chiar dacă aceeaşi faptă este calificată cauză de nedemnitate în legea nouă, care guvernează de altfel moştenirea, existenţa sau nu a unei cauze de nedemnitate va fi evaluată prin raportare la legea în vigoare la data săvârşirii faptei[4].

2.**Nedemnitatea succesorală de drept**

Cod civil actual, în raport de izvorul sau sursa nedemnităţii succesorale, face distincţie între două categorii de cauze ce pot atrage sancţiunea nedemnităţii succesorale. Regăsim, astfel, reglementate distinct cazuri de nedemnitate de drept şi cazuri de nedemnitate judiciară, legiuitorul creând un regim juridic particular pentru fiecare dintre cele două forme ale nedemnităţii succesorale, respectiv nedemnitatea de drept şi nedemnitatea judiciară.

Ambele forme ale nedemnităţii au acelaşi fundament, respectiv conduita nepotrivită pe care un succesibil o are faţă de autor în timpul vieţii acestuia, conduită în raport de care, acesta este nevretnic să culeagă cota cuvenită din moştenirea autorului. Instituţia nedemnităţii succesorale este expresia ideii de echitate şi moralitate de guvernează în general reglementările de drept civil, apreciindu-se că nu este nici echitabil şi nici moral ca un succesibil care a săvârşit fapte grave cu privire la persoana autorului, să poată beneficia de bunurile rămase în moştenirea acestuia.

Distincţia între nedemnitatea de drept şi nedemnitatea judiciară este determinată de gravitatea faptelor săvârşite de cel faţă de care operează nedemnitatea. În cazul nedemnităţii de drept faptele sunt atât de grave încât această sancţiune operează în puterea legii, ea fiind doar constatată de instanţa de judecată sau de către notarul public, în timp ce în cazul nedemnităţii

[3] Potrivit Codului civil de la 1864, nedemnitatea opera de drept, fără ca cel care lăsa moştenirea să poată înlătura efectele nedemnităţii prin iertarea nedemnului.

[4] *D. Chirică*, Tratat de drept civil. Succesiunile şi liberalităţile, ED a 2 a , Ed. Hamangiu Bucureşti, 2017., p. 28.

judiciare, existența faptelor ca și aplicarea sancțiunii trebuie invocată de persoanele interesate și dispusă de către instanța de judecată printr-o hotărâre judecătorească.

Potrivit dispoziţiilor art. 958 alin. (1) C. civ., constituie cauze pentru nedemnitatea de drept:

a) condamnarea penală pentru săvârşirea unei infracţiuni cu intenţia de a-l ucide pe cel care lasă moştenirea. În acest caz fapta gravă privește chiar persoana de pe urma căreia făptuitorul ar beneficia de moștenire.

b) condamnarea penală pentru săvârşirea, înainte de deschiderea moştenirii, a unei infracţiuni cu intenţia de a-l ucide pe un alt succesibil care, dacă moştenirea ar fi fost deschisă la data săvârşirii faptei, ar fi înlăturat sau ar fi restrâns vocaţia la moştenire a făptuitorului. În acest caz fapta gravă privește persoana altui succesibil a cărui existență fie înlătura, fie limita dreptul la moștenire al făptuitorului, fapta astfel săvârșită fiind determinată de un interes patrimonial. De aceea pentru acest caz de nedemnitate este necesar ca fapta să fi fost săvârșită înainte de deschiderea moștenirii, săvârșirea faptei ulterior acestui moment neavând niciun fel de incidență cu privire la cota succesorală culeasă de făptuitor prin deschiderea moștenirii.

Pentru ambele cazuri de nedemnitate succesorală de drept, reglementate prin dispoziţiile art. 958 C. civ., cerinţa esenţială pentru a opera nedemnitatea de drept este existenţa unei hotărâri judecătoreşti penale de condamnare, hotărâre care să confirme fapta şi, mai ales, săvârşirea acesteia cu intenție.

Prin modalitatea în care sunt reglementate este posibil ca cele două cauze de nedemnitate să coexiste în persoana aceluiași făptuitor, prin raportare la mai multe moșteniri, chiar dacă fapta comisă este una singură. Astfel, dacă făptuitorul comite cu intenție fapta de omor față de un succesibil al aceluiași autor, cu intenția de a-l înlătura pe acesta de la moștenire, el devine nedemn atât față de moștenirea autorului său, dar și față de moștenirea succesibilului la viața căruia a atentat, dacă acesta din urmă nu are alți succesori în rang preferabil[5].

În cazul în care, angajarea răspunderii penale a făptuitorului este împiedicată de decesul făptuitorului, de prescrierea răspunderii penale, sau de amnistie, împrejurări care împiedică pronunțarea unei hotărâri judecătorești de condamnare penală a făptuitorului, pentru a deveni incidentă nedemnitatea succesorală, este necesar ca faptele care se încadrează în cele două cazuri prevăzute de lege să fie constatate printr-o hotărâre judecătorească civilă rămasă definitivă. În această ipoteză instanța civilă va verifica existența infracțiunii cu toate elementele constitutive ale acesteia, precum și imposibilitatea obiectivă de condamnare penală a făptuitorului. Această din urmă situația nu se confundă cu ipoteza în care pe parcursul cercetării penale dosarul este clasat, sau, în instanță, deși este trimis în judecată pentru omor sau tentativă de omor, succesibilul față de care se invocă nedemnitatea este achitat. În acest caz lipsa hotărârii de condamnare este determinată de lipsa vinovăției în persoana celui cercetat, astfel încât, în fața instanței civile nu mai pot fi reluate aspectele relative la faptă și vinovăție.

De asemenea, nici intervenirea unor cauze care înlătură răspunderea penală nu înlătură efectele nedemnității. Astfel, dacă după condamnarea definitivă intervine, reabilitarea, amnistia, graţierea sau prescripţia executării pedepsei penale, deşi încetează executarea pedepsei penale, totuşi efectele nedemnităţii se produc în continuare, nedemnul fiind decăzut din dreptul de a-l moşteni de defunct, sancțiune ce operează irevocabil.

Singurul care poate înlătura efectele nedemnităţii de drept, este cel către cel care lasă moştenirea. Pentru ca manifestarea de voință a autorului să producă efectul de înlăturare a nedemnității de drept aceasta trebuie să fie expresă, şi trebuie exprimată fie prin testament, fie printr-un act notarial autentic.

Gratificarea nedemnului după săvârşirea faptei, nu poate fi interpretată ca o înlăturare tacită a efectelor nedemnităţii[6]. În acest sens art. 961 C. civ. dispune că fără o declarație expresă, nu

[5] *Francisk Deak, Romeo Popescu*, Tratat de Drept Succesoral, vol I -Moştenirea Legală, Ed. Universul Juridic, București 2019, p.101.

[6] Art. 961 al.1 C. civil

constituie înlăturare a efectelor nedemnității legatul lăsat nedemnului după săvârșirea faptei care atrage nedemnitatea.

Sub aspectul regimului juridic aplicabil nedemnității de drept sunt de reținut două reguli:

- poate fi constatată oricând, dreptul în acest sens fiind imprescriptibil;

- poate fi constatată la cererea oricărei persoane interesate, din oficiu de către instanţa de judecată, sau de către notarul public în baza hotărârii judecătoreşti din care rezultă nedemnitatea[7] .

Acest regim juridic al nedemnității de drept este aplicabil actelor și faptelor săvârșite după intrarea în vigoare a Cod Civil din anul 2011[8].

3. Nedemnitatea judiciară

Nedemnitatea judiciară trebuie constatată şi declarată de către instanţa de judecată, dacă sunt îndeplinite cerinţele legale pentru aplicarea unei astfel de sancţiuni. Spre deosebire de nedemnitatea de drept, care poate fi doar constatată de către instanță dacă este învestită cu o cerere în acest sens, nedemnitatea judiciară presupune o veritabilă cercetare judecătorească, iar efectul specific nedemnității succesorale se produce în baza hotărârii judecătorești pronunțată de instanța civilă, hotărâre prin care este declarat nedemn succesibilul față de care a fost invocată sancțiunea nedemnității succesorale.

Este o instituţie nou introdusă prin reglementarea Codului Civil actual prin dispozițiile art. 959 , şi operează în trei ipoteze expres și limitativ prevăzute în lege:

a)în cazul persoanei condamnată penal pentru săvârşirea, cu intenţie, împotriva celui care lasă moştenirea a unor fapte grave de violenţă, fizică sau morală, ori, după caz, a unor fapte care au avut ca urmare moartea victimei. În acest caz, instanţa sesizată cu declararea nedemnităţii, pentru aplicarea acestei sancţiuni, este ţinută de existenţa unei hotărâri judecătoreşti penale de condamnare, hotărâre care să confirme faptele de natura celor prevăzute de lege pentru acest caz, precum şi săvârşirea lor cu intenţie. Dacă angajarea răspunderii penale este împiedicată de decesul făptuitorului, de prescrierea răspunderii penale, de amnistie, pentru a deveni incidentă nedemnitatea succesorală, este necesar ca faptele care se încadrează în dispoziţiile art. 959 lit. a) C. civ., să fie constatate printr-o hotărâre judecătorească civilă rămasă definitivă.

Acest caz de nedemnitate judiciară, în forma actelor de violență ca au avut ca urmare moartea victimei, poate fi confundat cu cazul nedemnității de drept stipulat prin art. 958 al. 1 lit a C. civ.. uciderea celui care lasă moștenirea. Distincția între cele două cazuri este fundamentată pe intenția făptuitorului la comiterea faptelor, respectiv intenția de a-l ucide pe cel care lasă moștenirea (în cazul nedemnității de drept), intenția de a comite fapte de violență ce au avut ca urmare moarte acelui care lasă moștenirea (intenție depășită a făptuitorului care nu a avut ca scop uciderea victimei, ci doar comiterea unor fapte de violență).

b) în cazul persoanei care, cu rea-credinţă, a ascuns, a alterat, a distrus sau a falsificat testamentul defunctului. În această ipoteză aplicarea sancțiunii nedemnității este condiționată de dovedirea de către cei care invocă nedemnitatea judiciară atât a faptelor constând în distrugerea, ascunderea, falsificarea sau alterarea testamentului celui care lasă moştenirea, cât şi de dovedirea săvârşirii acestor fapte cu rea-credinţă. Reaua- credinţă în această ipoteză trebuie înţeleasă în sensul că cel care a distrus, alterat sau falsificat testamentul, a urmărit prin aceasta înlăturarea în beneficiul său a dispoziţiilor de ultimă voinţă ale defunctului, materializate prin întocmirea testamentului. Mai exact, reaua-credință există dacă acțiunile celui față de care se invocă nedemnitatea sunt animate de interese de natură pecuniară, scopul acțiunilor sale fiind acela de a înlătura dispoziția de ultimă voință a testatorului. Nedemnitatea nu poate opera în cazul în care un succesibil ascunde testamentul pentru a evita sustragerea sau distrugerea lui de către alți moștenitori. Ascunderea, distrugerea sau falsificarea testamentului trebuie să aibă ca scop alterarea sau înlăturarea voinței testatorului în forma în care aceasta fusese exprimată prin testament.

---

[7] Art. 958 alin. (3) C. civ.

[8] A se vedea art. 93 din Legea nr. 71/2011, pentru punerea în aplicare a Codului Civil, conform cu care "*Prevederile art. 958 din Codul civil se aplică numai faptelor săvârşite după intrarea în vigoare a Codului civil, conform art. 93 din Legea nr. 71/2011)"*

Această ipoteză poate fi întâlnită în cazul testamentului olograf, întrucât formalitățile impuse de întocmirea testamentului autentic, elimină posibilitatea ca o astfel de conduită să-și producă efectul urmărit, sau să ofere posibilitatea unui succesibil de a acționa în sensul ascunderii, deteriorării sau falsificării testamentului.

c) în cazul persoanei care, prin dol sau violenţă, l-a împiedicat pe cel care lasă moştenirea să întocmească, să modifice sau să revoce testamentul. Această ipoteză se aseamănă sub aspectul finalităţii obţinute prin săvârşirea faptelor cu cel expus anterior, întrucât scopul urmărit este acela de a împiedica pe testator, în beneficiul celui care comite faptele, să întocmească, să modifice sau să revoce testamentul întocmit anterior. Dolul şi violenţa primesc înţelesul de drept comun, esenţial în această ipoteză fiind dovedirea vicierii consimţământului testatorului, precum şi caracterul determinant al actelor şi faptelor autorului violenţei sau dolului în obţinerea rezultatului urmărit, constând în împiedicarea testatorului să îşi exteriorizeze voinţa reală.

Regimul juridic al nedemnității judiciare este diferit față de cel al nedemnității de drept, atât sub aspectul modului în care își produce efectele, dar și în privința cercului de persoane ce o poate invoca, și a termenului în care poate fi invocată.

Dreptul de a solicita declararea nedemnităţii este recunoscut în beneficiul oricărui succesibil, iar promovarea cererii este calificată prin lege un act de acceptare tacită a moştenirii. În lipsa altor succesibili, cu excepţia autorului faptelor faţă de care ar fi incidentă nedemnitatea, cererea poate fi promovată de unitatea administrativ-teritorială în a cărei rază teritorială se aflau bunurile la data deschiderii moștenirii. Nedemnitatea poate fi invocată şi de creditorii persoanelor interesate, precum comoştenitori legali, moştenitori legali subsecvenţi, legatari sau donatari, întrucât dreptul de a invoca nedemnitatea nu este unul exclusiv personal[9].

Termenul pentru promovarea unei astfel de cereri este de un an, fiind un termen de decădere, astfel încât nu sunt incidente dispoziţii privitoare la întrerupere, suspendare sau repunere în termen. Termenul începe să curgă de la data deschiderii moştenirii.

În mod excepţional, termenul începe să curgă de la o dată ulterioară în următoarele cazuri, prevăzute expres de lege:

– dacă hotărârea de condamnare penală pentru fapte grave comise faţă de cel care lasă moştenirea se pronunţă ulterior deschiderii moştenirii, termenul de un an începe să curgă de la data rămânerii definitive a hotărârii de condamnare [10].

– dacă angajarea răspunderii penale este împiedicată de amnistie, decesul autorului sau prescripţia răspunderii penale, termenul de un an începe să curgă de la data intervenirii cauzei de împiedicare, dacă aceasta s-a produs după deschiderea moştenirii. Dacă aceasta a intervenit anterior acestui moment, termenul curge de la data deschiderii moştenirii[11] .

– dacă nedemnitatea este invocată prin raportare la dispoziţiile art. 959 lit. b) şi c) C. civ., termenul curge de la data la care succesibilul a cunoscut motivul de nedemnitate, dacă această dată este ulterioară momentului deschiderii moştenirii [12].

4.Efectele nedemnităţii

Privită ca sancțiune de drept civil, nedemnitatea succesorală are ca efect general lipsirea nedemnului de dreptul la moștenire, nedemnul fiind înlăturat de la data deschiderii moștenirii, atât de la moștenirea legală dar și de la moștenirea testamentară. De aceea nedemnitatea se înfățișează ca o condiție generală negativă a dreptului la moștenire, existența sa împiedicând succesibilul în privința căruia operează să culeagă dreptul cuvenit din moștenirea autorului său.

Se mai impune precizarea că efectele nedemnității sunt guvernate de principiul relativității, așa cum arătam, domeniul de aplicare se limitează la moștenirea persoanei față de care se constată nedemnitatea, nedemnul putând moșteni alte persoane față de care îndeplinește condițiile legale pentru a moșteni[13].

[9] A se veda ar. 156 C. civ.
[10] A se vedea art. 959 alin. (3) C. civ
[11] A se vedea art. 959 alin. (4) C. civ
[12] A se vedea art. 959 alin. (5) C. civ
[13] A se vedea *L Stănciulescu,* op.cit., p.50; A se vedea, *D. Chirică*, op. cit., p. 25.

O analiză completă a efectelor nedemnității succesorale presupune atât o analiză a efectelor pe care nedemnitatea le produce față de persoana nedemnului, dar şi a efectelor pe care aceasta le produce față de persoanele cu care nedemnul este în raport de rudenie sau cu care a încheiat acte juridice prevalându-se de calitatea sa de moștenitor. În acest sens, cadrul de reglementare este reprezentat de dispoziţiile art. 960 C. civ**.,** care dispun expres atât cu privire la efectele nedemnității față de persoana nedemnului, cât şi cu privire la regimul juridic al actelor şi faptelor juridice săvârşite de nedemn asupra bunurilor aparţinând masei succesorale.

Efectul principal produs de nedemnitatea succesorală față de persoana nedemnului constă în înlăturarea acestuia atât de la moştenirea legală, cât şi de la cea testamentară[14]. Nedemnul este considerat că nu a avut niciodată chemare la moştenire, el neputând culege nici măcar rezerva conferită de lege moştenitorilor rezervatari. Partea sa va fi culeasă:

– de comoştenitorii legali;

– de moştenitorii legali subsecvenţi care ar fi fost înlăturaţi de nedemn de la moştenire dacă sancţiunea nu ar fi intervenit;

– de donatari sau legatarii ale căror donaţii sau legate ar fi fost supuse reducţiunii dacă moştenitorul nedemn rezervatar nu ar fi fost înlăturat de la succesiune;

– de unitatea administrativ-teritorială, în cazul în care nedemnul ar fi fost singurul moştenitor al defunctului.

Ca efect al nedemnității, în cazul când nedemnul a intrat în posesia bunurilor succesorale, el va fi obligat să le restituie, în principiu în natură, iar dacă aceasta nu mai este posibilă (bunul supus restituirii a pierit sau a fost înstrăinat), nedemnul va fi obligat să plătească despăgubiri[15].

Posesia exercitată de nedemn asupra bunurilor moştenirii este considerată posesie de reacredinţă, astfel că nedemnul va fi obligat să restituie fructele naturale, industriale şi civile culese pe durata posesiei.

Nedemnul are dreptul să i se restituie cheltuielile necesare şi utile făcute cu bunurile moștenirii sau pentru achitarea datoriilor moștenirii[16], acest drept fiind recunoscut nedemnului întrucât, înlăturarea acestuia de la moştenire nu trebuie să genereze nicio diminuare în patrimoniul acestuia, și nici să procure beneficii celorlalți moștenitori.

Descendenţii pot veni la moştenirea defunctului față de care autorul lor este nedemn în nume propriu sau prin reprezentarea părintelui lor predecedat, adică prin reprezentare[17]. Potrivit dispoziţiilor art. 967 alin. (1) C. civ., nedemnul aflat în viaţă la data deschiderii moştenirii, poate fi reprezentat, astfel că în condiţiile noului Cod civil, sancţiunea nedemnității nu produce efecte şi față de descendenţii nedemnului, care pot veni la moştenirea defunctului prin reprezentarea părintelui lor nedemn. Astfel, nedemnitatea unui ascendent, creează o vocație la moștenire concretă/efectivă pentru un descendent al său care, altfel ar fi fost înlăturat de la moștenire.

Prin urmare, ori de câte ori defunctul are mai mulţi moştenitori aparţinând aceleiaşi clase de moştenitori, din care unul este nedemn, descendenţii acestuia vor putea culege prin reprezentare drepturile cuvenite părintelui lor nedemn, indiferent dacă acesta este sau nu în viaţă la data deschiderii moştenirii. Dacă însă autorul are un singur moştenitor care este nedemn, sau toți moștenitorii de același grad din aceeași clasă sunt nedemni, descendenții nedemnilor vor culege moștenirea autorului în temeiul unui drept propriu la moștenire, întrucât nu mai sunt înlăturați de la moștenire de succesorii în grad preferabil[18].

[14] A se vedea art. 960 al. 1 C. civ.

[15] A se vedea I. *Dogaru, V. Stănescu, M. Soreaţă*, op. cit., p. 62 şi urm.

[16] A se vedea *D.C. Florescu,* op. cit., p. 29.

[17] Beneficiu al legii în temeiul căruia un succesibil de grad mai îndepărtat poate să urce în locul şi în gradul unui ascendent al său predecedat pentru a veni în concurs cu rudele defunctului de grad mai apropiat.

[18] A se vedea, *Francisk Deak, Romeo Popescu,* op.cit. 2019, p.121.

Dispoziţiile legale din materia reprezentării vizează nu numai categoria descendenţilor nedemnului, ci şi a moştenitorilor legali pe linie colaterală, cu condiţia ca aceştia să aibă o vocaţie succesorală concretă la moştenirea nedemnului[19].

Nedemnitatea succesorală poate avea incidenţă în privinţa terţilor în măsura în care în perioada cuprinsă între momentul deschiderii moştenirii şi momentul constatării nedemnităţii, nedemnul a încheiat cu terţii acte juridice (acte de conservare, de administrare, sau chiar de dispoziţie), care au ca obiect bunuri din moştenire. Întrucât prin efectul declarării nedemnităţii succesorale, titlul de moştenitor al nedemnului se desfiinţează retroactiv, ar trebui ca actele juridice cu privire la bunurile moştenirii să fie desfiinţate, conform principiului *resoluto iure dantis, resolvitur ius accipientis*. Codul civil de la 1864 nu consacra o reglementare expresă a situaţiei juridice a acestor categorii de acte, însă doctrina şi jurisprudenţa, prin corelarea reglementărilor din materia altor instituţii juridice, au concluzionat în sensul că unele acte juridice încheiate de nedemn cu terţele persoane îşi vor produce efectele juridice.

Codul civil actual, prin dispoziţiile art. 960 alin. (3), recunoaşte în mod expres valabilitatea următoarelor categorii de acte juridice încheiate de nedemn cu terţii:

-actele de conservare şi administrare, cu condiţia ca acestea să profite moştenitorilor. Menţinerea acestor categorii de acte a fost fundamentată pe raționamentul că în general aceste acte prin efectele lor sunt de natură a profita moștenitorilor. Actele de conservare protejează valoarea bunurilor şi asigură la menţinerea acesteia pe durată mai îndelungată (cum ar fi reparaţii uzuale realizate la imobilul bun succesoral) iar actele de administrare sunt de natură a pune în valoare bunurile succesorale, efect care de asemenea profită moştenitorilor ce vor culege efectiv moștenirea[20].

Se mai impune precizarea că, reglementarea generală conținută în această materie se completează cu reglementările speciale conținute de Codul Civil pentru diferite categorii de acte juridice. Spre exemplu în materia contractului de locațiune, dispozițiile art. 1649 C. civ., prevăd că acesta își va produce efectele pe durata stipulată de părți, dar nu mai mult de un an de la data desființării titlului constituitorului[21].

- actele de dispoziţie cu titlu oneros, încheiate de nedemn cu terţii subdobânditori de bună-credinţă, cu respectarea regulilor aplicabile în materia cărţii funciare rămân valabile. Existența bunei credințe în această materie a actelor de dispoziție, se apreciază diferit, după cum actele de dispoziție privesc bunuri mobile sau la bunuri imobile. Generic, buna-credinţă constă în convingerea terţului subdobânditor că vânzătorul are calitatea de moştenitor, crezând în valabilitatea acestui titlu. Buna-credinţă trebuie să existe la data încheierii actului, fiind fără relevanţă faptul că ulterior terţul a aflat că a dobândit de la un nedemn. În doctrină[22] s-a apreciat că în acest caz suntem în prezenţa unei aplicări particulare a teoriei moştenitorului aparent. Terţii de rea-credinţă nu sunt protejaţi, astfel încât efectele nedemnităţii se vor răsfrânge şi asupra acestora, actele astfel încheiate fiind desfiinţate retroactiv.

Dacă actul juridic este menţinut, nedemnul va fi obligat să plătească despăgubiri celorlalţi moştenitori, iar dacă actul este desfiinţat retroactiv, terţul poate angaja răspunderea nedemnului pentru evicţiune, în condiţiile art. 1695 C. civ[23].

Potrivit reglementării conținută în Codul civil de la 1864, efectele nedemnităţii nu puteau fi înlăturate, întrucât această sancţiune se dispunea pe motive de „moralitate publică”[24], de „justiţie

[19] A se vedea în vechea reglementare Art. 658 C. civ.: „copii nedemnului viind la succesiune, în virtutea dreptului lor propriu, fără ajutorul reprezentării, nu sunt îndepărtaţi pentru greşeala tatălui lor”. În vechea reglementare efectele nedemnităţii se produc şi asupra descendenţilor nedemnului deşi aceştia nu poartă nicio vină pentru fapta săvârşită de părintele lor, neputând culege moştenirea prin beneficiul reprezentării succesorale, ci numai în nume propriu.

[21] A se vedea, *Francisk Deak, Romeo Popescu*, op.cit. 2019, p.122.

[22] A se vedea *D.C. Florescu,* op. cit., p. 30.

[23] A se vedea *G. Boroi, L. Stănciulescu,* op. cit., p. 530.

[24] A se vedea *M.B. Cantacuzino*, Curs de drept civil, 1921, p. 211.

socială”[25], întrucât nu se putea admite ca o persoană vinovată de fapte grave faţă de o altă persoană să o moştenească pe aceasta. Codul civil actual acordă prevalenţă voinţei celui faţă de care nedemnul se face vinovat de săvârşirea faptelor care atrag aplicarea acestei sancţiuni. Astfel, efectele nedemnităţii, fie că este de drept, fie că este judiciară, pot fi înlăturate prin voinţa manifestată în mod expres în acest sens de cel care lasă moştenirea şi faţă de care s-au săvârşit faptele care atrag incidenţa nedemnităţii.

Înlăturarea efectelor nedemnității nu poate fi decât expresă și exprimată în formă solemnă, întrucât, pentru a produce un astfel de efect, ea trebuie făcută fie prin testament întocmit în una dintre formele admise de lege, fie prin act autentic notarial.

Gratificarea nedemnului după săvârşirea faptei care atrage nedemnitatea nu constituie un act de înlăturare a efectelor nedemnităţii, întrucât, aşa cum am menţionat anterior, legea pretinde declaraţie expresă în acest sens.

Reglementarea expresă a modalității de înlăturare a efectelor nedemnității, sub forma unui act juridic solemn si a unei manifestări de voință exprimată în mod explicit în acest sens, este justificată de asigurarea unei protecții a dispunătorului care, în aceste condiții are toate elementele obiective care sa-i permită să facă un astfel de act de dispoziție în deplină cunoștință de cauză, înțelegând și acceptând în mod expres că prin acest act nedemnul va culege din moștenirea rămasă de pe urma sa. De aceea, deși în Codul Civil nu există nicio mențiune în acest sens, în mod just s-a menționat în doctrină[26], că o astfel de manifestare de voință nu are niciun efect juridic, decât dacă este făcută după săvârșirea faptelor care atrag nedemnitatea, o manifestarea de voință făcută în avans pentru eventuale fapte care ar putea atrage această sancțiune în persoana moștenitorului fiind lovită de nulitate absolută.

Reabilitarea, amnistia, graţierea sau prescripţia executării pedepsei penale nu conduc la înlăturarea efectelor nedemnităţii, care este o sancţiune ce operează pe latură civilă, independent de menţinerea sau nu a răspunderii pe latură penală.

Singura persoană care poate înlătura efectele prevăzute de lege pentru o astfel de sancţiune este chiar cel faţă de care s-au săvârşit faptele grave şi a cărui moştenire ar putea fi culeasă de către nedemn.

BIBLIOGRAPHY

Boroi, G., Stănciulescu, L., Instituţii de drept civil în reglementarea noului Cod civil, Ed. Hamangiu, Bucureşti, 2012.

Brenciu, Gh., Panţurescu, V., Reductibilitatea legatelor al căror obiect este constituit din depuneri pe librete CEC asupra cărora defunctul titular a prevăzut o clauză testamentară, în R.R.D. nr. 1/1984.

Chirică, D., Drept civil. Succesiuni, Ed. Lumina Lex, 1996.

Chirică, D .,Tratat de drept civil. Succesiunile și liberalitățile, ED a 2 a , Ed. Hamangiu București, 2017.

Deak, Fr., Tratat de drept succesoral, Ed Actami, Buurești, 1999

Deak Fr, Popescu R, Tratat de Drept Succesoral, vol I -Moștenirea Legală, Ed. Universul Juridic, București 2019

Dogaru, I., (coord.) Drept civil. Contracte speciale, Ed. All Beck, Bucureşti, 2004.

Dogaru, I., Stănescu, V., Soreaţă, M., Bazele dreptului civil. vol. V. Succesiuni, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2009.

Dogaru, I., şi colab., Drept civil. Teoria generală a actelor cu titlu gratuit, Ed. All Beck, Bucureşti, 2005.

[25] A se vedea *C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu*, Tratat de drept civil roman. vol. III, Ed. All, Bucureşti, 1998, p. 227.

[26] A se vedea, *Francisk Deak, Romeo Popescu*, op.cit. 2019, p.133.

Eliescu, M., Transmisiunea şi împărţeala moştenirii în dreptul RSR, Ed. Academiei RSR, Bucureşti, 1966.

Eliescu, M., Moştenirea şi devoluţiunea ei în dreptul RSR, Ed. Academiei, Bucureşti, 1966.

Eliescu, M., Curs de succesiuni, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1997.

Florescu, D.C., Dreptul succesoral, Ed. Universul Juridic, Bucureşti, 2011.

Scarlat D.I., Dreptul Proprietății Intelectuale. Note de curs și aplicații pentru IFR, Ed. Sitech, Craiova, 2021.

Stănciulescu, L. Curs de Drept Civil. Succesiuni, Ed Hamangiu, București 2015.

Stoica, V., Dragu, L., Moştenirea legală în noul Cod civil, Ed. Universul Juridic, Bucureşti, 2012.

Terzea, V., Noul Cod civil, vol. I. Adnotat cu doctrină şi jurisprudenţă, Ed. Universul Juridic, Bucureşti 2012.

II. Legi

1. Decretul Lege nr. 603/1943 - privind simplificarea procedurii împărţelii judiciare.
2. Legea nr. 319/1944 - pentru dreptul de moştenire al soţului supravieţuitor.
3. Legea nr. 7/1996 - privind cadastrul şi publicitatea imobiliară.

SOCIAL INEQUALITY IN LATIN AMERICA- CAUSE OR RESULT OF UNDERDEVELOPMENT?

Răzvan Victor Pantelimon

Lecturer, PhD, „Ovidius" University of Constanța

Abstract: This article aims to analyze social inequality in Latin American states from the perspective of development and underdevelopment theories. Most authors believe that social inequality is the fundamental feature of current Latin American societies and that this inequality is the result of the underdevelopment of these states. Our hypothesis is that social inequality is not only the result of underdevelopment, but also one of the main causes of this status of underdeveloped or developing states/societies.

Keywords: inequality, Latin America, development, underdevelopment, economic model.

Este articulo intenta analizar una polémica sobre el problema si los países de América Latina eran o no preparados para una revolución socialista y si es necesarios de pasar antes por la etapa de la revolución burguesa-democrática. Aun si a la primera vista este debate parece académico y estéril, consideramos que ella es muy importante desde dos puntos de vista: en primero porque los que intervienen en la discusión pertenecen a unos pensadores muy famosos en el espacio latino-americano y que tenían unos escritos con influencia mayor sobre el pensamiento político y social de América Latina (podemos destacar a André Gunder Frank, Rodolfo Staveghen, James Petras o Theotonio dos Santos); en el segundo lugar porque las respuestas diferentes que se pueden dar a la pregunta que ha sido el objeto de debate influyen sobre los métodos y vías de seguir: si América Latina estaba lista para la Revolución socialista, esta se podría hacer muy rápido y sin importar los medios, la toma insurreccional del poder incluida; si las condiciones para una revolución socialista no estaban cumplidos y los países de América Latina tenían otros etapas a seguir antes de hacer la transición al socialismo, entonces estaba necesario la participación a la vida política legal hasta lograr la creación de las condiciones necesarias y suficientes por el socialismo.

Práctico, todo el debate se concentra alrededor de la crítica de la tesis del *"dualismo estructural"* sostenida de una serie de ideólogos, de los cuales los más conocidos han sido aquellos perteneciendo al CEPAL, se trata de Celso Furtado o de Raul Prebisch, cuales afirmaban que dentro de los estados latino-americanos coexistían dos sociedades diferentes y autónomos: una sociedad tradicional agraria, retrasada, "precapitalista" y condenada a la involución y al estancamiento; y la otra una sociedad moderna, urbanizada, industrializada, "capitalista" y en permanente desarrollo. Como resultado aparecen dos consecuencias de esta teoría: aquella que el progreso y el desarrollo de los estados latino-americanos pueden ser garantizadas de la difusión del sector capitalista industrializado en las regiones rurales atrasadas y la segunda, según cual, la alianza entre los sectores sociales populares y los "progresistas" burgueses permiten, mediante la lucha contra la oligarquía terrateniente y del imperialismo, el desarrollo de un capitalismo "nacional", "independiente" y "progresista".[1]

[1] SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p. VII

La crítica de esta tesis del dualismo estructural supone la afirmación de la necesidad, no del capitalismo sino del socialismo y de la lucha contra la burguesía nacional, premisa necesaria para la lucha contra el imperialismo.[2]

El estudio de James Petras sobre *Clases y política en América Latina* analiza el papel de cada clase social en las evoluciones políticas de esta región. Contrario a la opinión general aceptada, según cual el protagonismo revolucionario por excelencia lo tienen las masas proletarias urbanas, el descubre que teniendo en cuenta el problema agrario, los campesinos pueden jugar un papel importante en los cambios que van a seguir. Petras rechaza así la tesis cual considera los pobladores de la zona rural como una fuerza conservadora, poco abierta a los cambios sociales y movimientos revolucionarios, afirmando que *"en el último periodo los campesinos han jugado un papel revolucionario decisivo en México, Bolivia y lo más reciente en Cuba. Los revolucionarios latino-americanos ponen cada día más sus esperanzas en las masas campesinas como portadores de la revolución social, a un lado como consecuencia del desarrollo de la conciencia política suyas, y al otro lado como influencia del modelo exitoso de la Revolución Cubana."*[3]

Lo mismo Petras sostiene que el papel de estas masas campesinas no debe ser reducido al aquello revolucionario, porque ellos pueden influir también en los casos de lucha democrática por el poder, y cita el caso de Chile *"donde estudios recientes de las resultados de las elecciones presidenciales de Chile de 1959 y 1964 han metido en evidencia el hecho de los que han votado en gran mayoría para la alianza socialista-comunista, el Frente del Acción Popular (FRAP) son los campesinos"*.[4] Esto demuestra que las teorías sobre la falta de la conciencia de clase de un campesinado encontrado fuera del mundo capitalista moderno son erróneas y superadas.

La crítica más dura de la teoría del dualismo estructural viene de parte de André Gunder Frank, el famoso pensador político socialista, sobre cual Michael Löwy afirmaba que *"entre todos los investigadores marxistas de América Latina, Gunder Frank haya sido aquel cuya obra ha causado el mayor impacto político en la izquierda revolucionaria, y despertado los debates y polémicas más apasionadas."*[5]

Según Gunder Frank *"las desigualdades evidentes en cuanto a los recursos y diferencias culturales tienen como resultado que muchos veían la existencia de unos sociedades y economías* duales *en los países subdesarrolladas. Ellos imaginan que cada una de los dos partes tiene una historia propia, una estructura y una dinámica independiente total de la otra. Suponen que solo una parte de la economía y de la sociedad han sido influidos de una manera relevante de las relaciones económicas con el mundo capitalista exterior y aquella parte, se sostiene, llego a ser moderna, capitalista y relativamente desarrollada como resultado de este contacto. La otra parte es vista como aislada, concentrada en subsistencia, feudal o precapitalista, y es percibida como subdesarrollada."*[6]

La opinión de Gunder Frank es total diferente de esta, el considerando que la entera teoría de la *"sociedad dual"* es falso y que las recomendaciones sobre las políticas económicas basadas en esta teoría, al momento de ponerle en práctica no sirven que solo para a intensificar y prolongar las condiciones del subdesarrollo con cual pretenden a acabar.

Basándose en investigaciones recientes y en una documentación amplia el piensa, y es seguro que las investigaciones ulteriores van a confirmar su posición, que *"la expansión del sistema capitalista en los siglos pasados ha penetrado de una manera eficiente y total hasta los sectores aparentemente lo más aislados del mundo subdesarrollado. Como consecuencia las*

---

[2] Ídem p. IX

[3] PETRAS, James, „Classe e politica in América Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p. 43

[4] Ídem p. 47

[5] LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada)*, Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007, p. 497

[6] GUNDER FRANK, André, "Lo sviluppo del sottosviluppo" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p. 142

instituciones y relaciones económicas, políticas, sociales y culturales cuales se pueden ver en presente en esta zona son el producto del desarrollo histórico del sistema capitalista, en la misma medida como son las características aparentemente más modernas o más capitalistas de las metrópolis nacionales de estos estados subdesarrollados. Al igual que las relaciones entre el desarrollo y subdesarrollo al nivel internacional, las instituciones subdesarrolladas contemporáneas, desde las regiones internas consideradas atrasadas o feudales de unos países subdesarrollados, están el producto del proceso histórico complejo del desarrollo capitalista, lo mismo como son las instituciones denominadas capitalistas de unas zonas presupuestas a ser más desarrolladas".[7]

Podemos observar que André Gunder Frank consideraba, a diferencia de los investigadores anteriores, que las zonas subdesarrolladas no son así porque allá no ha penetrado el capitalismo y se quedan aislados, sino son aislados como resultado de la evolución del capitalismo en los últimos decenios. Se infirma así la teoría según cual América Latina es una sociedad dual donde sobrevivió el feudalismo y sus instituciones, cuales se constituyen en obstáculos hacia el desarrollo económico.

Partiendo de estas constataciones Gunder Frank enuncia una serie de hipótesis sobre el desarrollo y subdesarrollo, cuales van a constituir las bases de sus análisis ulteriores. Una primera hipótesis que parte de la observación que *"dentro de la estructura mundial de tipo metrópoli-satélite, la metrópoli tiene la tendencia de desarrollarse, mientras que la zona dependiente tiene la tendencia hacia el subdesarrollo"*[8], es aquella que en contraste con el desarrollo de las metrópolis mundiales que no son dependiente de nadie, el desarrollo de las metrópolis nacionales y subordinadas es limitad del mismo estatuto de dependencia.

Otra hipótesis de Gunder Frank es aquella según cual los estados satélites obtienen lo más importante desarrollo económico, especialmente aquella de tipo clásico capitalista-industrial, sí y cuando las relaciones con la metrópoli son muy bajas. Esta hipótesis es contraria a la opinión general según cual el desarrollo de los países subdesarrollados se realiza cuando crece el número y la intensidad de los contactos con los países desarrollados.

La tercera hipótesis es aquella según cual, las regiones que hoy en día son lo menos desarrolladas y con una estructura económica aparentemente feudal, son aquellas regiones que han tenido en el pasado las relaciones lo más estrechas con la metrópoli. Estos han sido las regiones que constituyeron la principal fuente de materias primas y capitales para las metrópolis mundiales, y cuáles han sido después abandonadas de estas cuando los ingresos bajaron.

Las últimas dos hipótesis de André Gunder Frank están conectadas y se refiere al problema de los grandes latifundios. La primera es aquella que: el latifundio, no importa su forma actual, apareció como una empresa comercial que creyó las instituciones adecuadas al crecimiento de la demanda en el plan mundial o nacional basada en el aumento de los medios de producción. La secunda afirma que los latifundios que en presente aparecen aisladas, con una economía de subsistencia y semi-feudal, son aquellas que han vista la caída de la demanda por sus productos o la bajada de sus capacidades productivas en el mercado capitalista mundial.[9]

Las teorías de André Gunder Frank demuestran que las áreas o aun los estados de América Latina, que a la primera vista parecen atrasadas, subdesarrolladas, viviendo en un modelo feudal y de subsistencia, son el resultado de un desarrollo capitalista basado en el modelo exportador de materias primas, abandonado al momento cuando baja su eficiencia. Así, el responde a los que consideraban que América Latina debe pasar el estadio feudal para entrar en periodo capitalista, y solo después se pueden poner en debate la idea de una revolución socialista, porque las actuales condiciones no permiten la realización de esta revolución. En su opinión, la situación actual de América Latina es el resultado de un desarrollo capitalista intenso y que son listas todas las condiciones necesarias para el estallido de la revolución.

[7] Ídem p. 143.
[8] Ídem p. 147
[9] Ídem 147 – 153.

Gunder Frank contrapone a la teoría del feudalismo (sostenida también de algunos comunistas o marxistas), una concepción sobre una América Latina como un sistema coherente e integrado, con una naturaleza capitalista, y en este análisis sobre las formas socio-económicas del continente basa su opinión según cual es una ilusión buscar una reforma democrático-burguesa ("antifeudal") porque la única solución realista para *"el desarrollo del subdesarrollo"* es la revolución socialista.[10]

Afirmamos antes que Gunder Frank ha sido uno de los ideólogos de los revolucionarios latino-americanos, que pedían la realización inmediata de la revolución socialista, sin importar el método y la forma en cual se realizara. Uno de los textos en cual Gunder Frank presenta muy bien su teoría sobre la necesidad de la revolución, imaginada como un movimiento insurreccional, como un asalto hacia el poder, es *"¿Quién es el enemigo inmediato?",* que apareció en una primera forma en 1968 y cual ulterior ha sido reescrito y enriquecido.[11]

Antes de una muy breve análisis de este texto debemos precisar muy claro que la figura y el modelo presentes en el texto, aun no siempre de una manera explícita, son aquellos de Che Guevara, hecho muy fácil de comprender si tomamos en cuenta el contexto de la aparición de este material, se trata del año 1968, cuando el efecto de la muerte del Che estaba mayor y su mito comenzaba a perfilarse.

Gunder Frank clarifica desde el comienzo cuales son las tesis a analizar en este texto.[12] Así, el enemigo inmediato de la liberación nacional de América Latina, es, del punto de vista táctico, la burguesía nacional y la burguesía local en las áreas rurales, y del punto de vista estratégico, como en el entero mundo, el enemigo principal es el imperialismo.

La estructura social de clase de América Latina es construida en la base del desarrollo de la estructura colonial del capitalismo moderno, desde el mercantilismo hasta el imperialismo, la misma estructura colonial extendiéndose también en el interior de los estados, donde las metrópolis nacionales subordinan a los centros provinciales y estos, a su turno, a los centros locales.

La lucha contra el imperialismo en América Latina se hace y debe ser hecho por el intermedio de la lucha de clase, y la movilización popular contra el enemigo de clase al nivel nacional y local genera una confrontación con el enemigo principal, cual es el imperialismo, confrontación más fuerte si se utilizaba solo la movilización antimperialista directa; la movilización nacional por una alianza muy amplia entre las fuerzas antimperialistas no constituye un desafió adecuado al imperialismo como enemigo de clase y, generalmente no se finaliza en un conflicto real con el imperialismo.

Esta coincidencia estratégica de la lucha de clase y de la lucha antimperialista y la preeminencia táctica, en América Latina de la lucha de clase contra la burguesía metropolitana, sobre aquella antimperialista, es útil muy claro para la lucha de guerrilla que debería ser iniciada contra la burguesía nacional, y es útil, también, a la lucha ideológica y política que debería ser orientada no solo contra el enemigo imperialista y colonialista, pero también contra el enemigo local de clase.

Gunder Frank no contesta la idea que el imperialismo es *"el enemigo principal",* pero en su opinión ese no es también *"el enemigo inmediato"*, esto siendo la burguesía latino-americana, que debe ser combatida en la lucha revolucionaria. El mejor método para enfrentar el enemigo

[10] LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada),* Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007, p. 497

[11] Primera versión de ese texto fue presentada durante el Congreso Cultural de la Habana de 1968 y puede ser encontrada en GUNDER FRANK, André, "¿Quién es el enemigo inmediato?" en LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada),* Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007, p. 497 – 501. Una versión muy alargada y enriquecida aparece como GUNDER FRANK, André, "Chi è il nemico immediato" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p.310 – 351.

[12] GUNDER FRANK, André, "Chi è il nemico immediato" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p.310 – 311.

principal, el imperialismo, es aquella de luchar contra el enemigo de clase; la mayoría de las *"revoluciones quebradas"* son el resultado del acento excesivo en el enemigo externo frente al enemigo interno.[13] Aquí Gunder Frank entra en una contradicción aparente con una serie de revolucionarios de su tiempo, cuales consideraban que la lucha principal debe ser contra el imperialismo y el colonialismo, en especial contra los Estados Unidos.

Las realidades sociales de su tiempo son presentadas de la misma manera como en el texto dedicado al *"Desarrollo del subdesarrollo",* presentadas ya, y como tal no vamos a reexaminarlos. Utilizando datos nuevas Gunder Frank comprueba las afirmaciones anteriores sobre la estructura de clase y rechaza de nuevo la idea de una sociedad dual, con una cara retrasada, arcaica y feudal, y la otra cara dinámica, capitalista y moderna.

En el mismo tiempo el rechaza la idea de un marxismo dogmático lo que lo hace confrontarse con algunos de los marxistas del periodo. *"La organización y la movilización política revolucionaria pueden tomar beneficios desde el análisis marxista de la estructura colonial y de clase de algunos regiones y áreas. Este análisis no debe ser realizado fuera de algunos esquemas generalmente aceptados y debe ser hecha de marxistas revolucionarios, participantes activos al movimiento político a cuál lo sirve aquellos estudios. Pero el mismo principio puede ser utilizado para las investigaciones teóricos sobre algunos problemas políticas más amplias: una teoría marxista real puede ser producida solo por el medio de una práctica política revolucionaria."*[14]

De ese citado no debemos entender que Gunder Frank es un crítico del marxismo o del socialismo en su totalidad, pero de aquel marxismo cual no pone en primer plano la lucha revolucionaria. Prácticamente por ese artículo y por toda su obra él es el crítico de aquel modelo que considera que las transformaciones sociales se pueden realizar de una manera gradual y sin rupturas violentas.

El rechaza como inadecuados y falsos todos los modelos políticos e ideológicos según cuales, toda la humanidad debe pasar de una manera necesaria por una serie de etapas sucesivas, desde un comunismo primitivo, por la época de la esclavitud, por el feudalismo y capitalismo, hasta el socialismo moderno; también rechaza todas las teorías que sostienen que América Latina es divisada en dos partes, una encontrada en el estadio feudal y la otra en la fase capitalista del desarrollo, pero también a aquellos que afirman que los obstáculos para el desarrollo nacional son la oligarquía feudal y el imperialismo, y no la burguesía nacional.

¿Qué deben hacer entonces, según Gunder Frank, aquellos que quieren ofrecer principios científicos y políticos a los socialistas latino-americanos para justificar sus luchas? La tarea principal es aquella de realizar una obra teórica para completar la práctica revolucionaria con la teoría revolucionaria, de analizar las sociedades latino-americanos con el fin de ayudar a las fuerzas populares en su lucha revolucionaria y de elaborar los principios revolucionarios necesarios para la Revolución latino-americana. La puridad ideológica alrededor de estos problemas es esencial especialmente en los momentos cuando los movimientos revolucionarios son en un reflujo temporal, porque en esta fase es necesaria más firmeza ideológica para resistir a las tentaciones de ceder frente a las políticas reformistas bajo la justificación de la necesidad de una posible y deseable *"paz social"*.[15]

Esa claridad ideológica debe ser tocada de los revolucionarios latino-americanos por el intermedio de la actividad intelectual, pero no solo por el intelecto, el modelo de seguir siendo Che Guevara, que primero ha sido un revolucionario y después un intelectual. El intelectual socialista latino-americano debe decidir si se queda dentro del sistema, siguiendo la vía reformista, o fuera, con el pueblo, para hacer la Revolución.[16]

[13] Ídem p. 313.
[14] Ídem p. 343.
[15] Ídem p. 349
[16] Ídem p. 350

Veamos de nuevo el recurso a la imagen del Che, un mito para la mayoría de los revolucionarios latino-americanos. En una primera versión del texto, a la pregunta *¿Quién debe hacer la Revolución y contra quién?,* Gunder Frank responde invocando de nuevo el modelo de Che Guevara (es interesante que después en otras versiones este pasaje es suprimido): *"Che y su ejemplo nos va guiar en la lucha revolucionaria contra todos los obstáculos, cualquiera serán estos y sin importar de dónde vienen ellos: desde el imperialismo, desde las mismas sociedades latino-americanas, desde la ideología y la practica contrarrevolucionaria, incluso desde algunas personas de los estados socialistas o de los partidos marxistas. El mensaje permanente del Che es aquello de comenzar ahorra a enfrentar al enemigo en al campo de batalla, en su propio país, y de aquí extender la Revolución en el entero mundo. Desde ese campo de batalla salió su mensaje hacia el Tricontinental:* En cualquier lugar del mundo la muerte nos va a lograr, ella será bienvenida tanto que nuestro grito de lucha llegará a una oreja dispuesta al escucharlo y otro mano se levantará para recibir el fusil. *El fusil de Che es su ejemplo, aquello de un revolucionario que es en el mismo tiempo un intelectual, y no un intelectual que aspira a ser revolucionario."* [17]

La mayoría de las ideas de André Gunder Frank son compartidas del investigador mexicano Rodolfo Stavenhagen cual rechaza la tesis de la sociedad dual proponiendo el reemplazo de este con el concepto de *"colonialismo interno"*.[18] Stavenhagen reconoce la existencia de unas diferencias dentro de los países latino-americanos, pero en su opinión estas diferencias no justifican el uso del concepto de la *"sociedad dualística"* por dos razones principales: *"Primero es aquello que las relaciones entre las regiones y grupos sociales "arcaicos" o "feudales" y los "modernos" o "capitalistas" representan el mecanismo de funcionamiento de una sociedad singular y unificada, para cual los dos polos son partes integrantes; el segundo motivo es aquello que los dos polos se han formado durante el mismo proceso histórico."* [19]

En su opinión, durante la evolución histórica interna de estos países se ha repetido el esquema existente al nivelo internacional. Así, el tipo de relaciones establecidas entre la metrópoli y la colonia, se repita en el interior de los estados, en un sistema de relaciones creadas entre algunos *"polos de desarrollo"* y el resto del país. Como estaban los estados metrópoli para los países subdesarrollados, lo mismo estaban los centros de poder económica, política y social del país para el resto del territorio.

Adoptando esta explicación, el consideraba que las regiones atrasadas, subdesarrolladas de los estados latino-americanos han jugado siempre el papel de *colonia interna* de los centros urbanos en vía de desarrollo o de las zonas agrícolas con una productividad mayor. Contrario a la opinión lo más frecuente según cual la dirección del desarrollo de los estados latino-americanos es desde las áreas urbanas, modernos y con estructuras económicas capitalistas, Stavenhagen demuestra que, en realidad, el progreso de las zonas urbanas desarrolladas y modernas se ha hecho en la base de los recursos provenientes de las zonas arcaicas, retrasadas y tradicionales. Los flujos de capital, recursos naturales, alimentos o fuerza de trabajo, desde las áreas pobres y retrasadas, han permiso el desarrollo rápido de los centros del poder y modernidad, pero en el mismo tiempo condenan las áreas pobres a una permanente y continua estagnación y subdesarrollo. Las relaciones comerciales y económicas entre las zonas urbanas y aquellos subdesarrolladas tiene el mismo carácter de explotación como aquellos que funcionan al nivelo mundial entre los estados desarrolladas cuales funcionan como metrópoli y los estados subdesarrollados.[20]

---

[17] GUNDER FRANK, André, "¿Quién es el enemigo inmediato?" en LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada),* Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007, p. 498

[18] STAVENHAGEN, Rodolfo, „Sette tesi erronee sull'America Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p. 156 – 176.

[19] Ídem p. 158.

[20] Ídem p. 163.

Para concluir, podemos decir que la demostración del autor mexicano nos dice que cuanto es más grande el colonialismo interno de América Latina (es decir, cuanto suben las diferencias entre las metrópolis y sus colonias internas), tanto es más difícil la posibilidad de realizar una alianza política real entre los trabajadores y campesinos.

¿Cuál será entonces la solución para resolver los problemas de América Latina? La respuesta es ofrecida del mismo autor que dice que *"la única solución al largo plazo parece a ser la movilización política y social de los campesinos "colonizados", que deben luchar solos en su propia batalla, sin rechazar el posible ayudo de parte de los sectores radicales de los intelectuales, estudiantes o la clase trabajadora."*[21]

Un último autor sobre cual vamos a hablar muy rápido es Theotonio dos Santos, economista brasilero muy conocido por sus análisis y estudios sobre la economía de América Latina.[22] Su análisis sobre la situación económica de América Latina contemporánea con él, lo conduce a la idea de una crisis profunda, y en su opinión, las causas de esta crisis son aquellos analizadas en la misma dirección de André Gunder Frank así que no vamos a reanudar la discusión.

Interesante de subrayar es su modo de ver la solución de la crisis. La combinación entre la crisis del desarrollo capitalista industrial dependiente, la crisis del comercio mundial, de los sectores exportadoras y tradicionales, la crisis de la acumulación del capital monopolista dependiente, produce una "situación revolucionaria". En el caso de esta situación revolucionaria las clases dominante no son satisfechas con las formas de dominación ejercitadas de ellas, mientras que las clases dominadas e intermedios pierden la confianza en la legitimidad del poder existente. En la visión de Theotonio dos Santos, el resultado de la crisis por cual pasa América Latina en aquel momento es la necesidad de buscar nuevas formas de acción política y nuevos modelos de organización social y política adecuadas a las profundas transformaciones que han tenido lugar en la base de la sociedad. Las contradicciones de la situación de crisis producen antagonismos que van hacia la radicalización progresiva para obtener una solución orgánica.[23]

La evolución de la crisis trae consigo la radicalización política entre gobiernos fuertes y movimientos populares, pero también aparece otra variante, producto de algunos sectores ligados de las concepciones nacionalistas y populistas de los años 30-60 del siglo pasado, cuales sostenían una alternativa reformista y progresista. Pero, como esta alternativa no es posible en la visión de dos Santos, los sectores nacionalistas se van a dividir en un corriente nacionalista revolucionario cercano a la izquierda y que es la base de los movimientos de guerrilla, y un corriente nacionalista reformista y progresista cual acepta la inevitabilidad de la dependencia y propone una solución de compromiso: un desarrollo dependiente dentro de cual se puede negociar la participación del capital extranjero por el intermedio de unas formulas mixtas que implican en una manera masiva el estado.[24]

La conclusión del economista brasilero es aquella que, más temprano o más tarde, la vía reformista va a caer, tanto aquellos que intentaron a apoyarse en la población (el populismo latino-americano sobre cual vamos a hablar más tarde), que los adeptos de las reformas bajo un gobierno fuerte basado en las elites políticas y sociales o en la vía reformista de la dependencia negociada.

Como resultado, la única alternativa, que aparece como evidente por Theotonio dos Santos, es aquella de una profunda revolución social que puede permitir el establecimiento de las bases de una nueva sociedad sobre las ruinas de la antigua orden decadente y cual puede ofrecer a América Latina un papel más importante en el proceso de la creación del mundo futuro.[25]

---

[21] Ídem 175

[22] SANTOS, Theotonio dos, „Socialismo o Fascismo: dilema del l'America Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970, p. 352 – 371.

[23] Ídem p. 368.

[24] Ídem p. 369 – 370.

[25] Ídem p. 371.

Hemos visto hasta ahora una serie de autores cuales sostienen la posibilidad de *"quemar etapas"* y cuales han constituido la justificación para la mayoría de los socialistas latino-americanos cuales militaban para el comienzo muy rápido de la revolución, sin esperar más las condiciones favorables para esta. Pero también ha existido, aun minoritario dentro del movimiento socialista, un corriente cual sostenía el modelo de pasar por todas las etapas, ellos basando sus hipótesis en los realidades sociales y políticas latino-americanos, especialmente en la teoría de la sociedad dual y del subdesarrollo de estos estados.

Desde los comienzos del socialismo en América Latina han existido pensadores cuales sostenían la idea que estos estados no son preparados para el socialismo y que es necesaria una evolución gradual hacia esto. Así, Carlos Octavio Bunge, autor de un trabajo *"El problema del futuro del derecho"* afirmaba que el socialismo implica no solo una elección económica y política, pero también un impulso moral, una idea revolucionaria y consideraba esta ideología como la doctrina adecuada para solucionar los problemas de una sociedad encontrada en un cambio muy rápido. Pero aquella sociedad no estaba lista para aceptar el socialismo, así que, en la opinión de Bunge, el progreso social debe ser puesto en relación con el perfeccionamiento biológico y moral del hombre. Al socialismo se puede llegar por una evolución natural, y la máxima solidaridad social, que origina de la voluntad del individuo, es el resultado de esta evolución.[26]

En la misma dirección de pensamiento escribía Juan B. Justo, uno de los primeros socialistas de América Latina, como hemos visto antes. Así, el aceptaba la interpretación marxista de la desigualdad de clase y de la lucha entre estos, pero rechazaba la teoría de la dictadura del proletariado a cuál consideraba como un mito en declino. Según Justa, la idea de una súbita transformación social que debería establecer con un golpe una sociedad y un orden perfecto baja en los ojos del pueblo en la medida en cual esto comienza a entender y juzgar más los problemas diarios. Ningún estado, ninguna ley no pueden cambiar de un día a otro las relaciones existentes entre los hombres, instituyendo otros cazables a gestionar la propiedad colectiva. La tarea más importante es aquella de educar el pueblo para descubrir progresivamente las desigualdades de clase, para aceptar de una manera gradual la necesidad de la idea socialista sobre la igualdad de chance.[27]

La visión sobre los estados de América Latina como sociedades duales, cuales deben modernizarse gradualmente, criticada, como hemos visto antes, de muchos socialistas latino-americanos, ha sido muy fuerte entre los investigadores que formaron lo denominado pensamiento de CEPAL (Comisión Económica para América Latina). La mayoría de los investigadores agrupados alrededor de CEPAL (Raúl Prebisch, Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Fernando H. Cardoso, Enzo Faletto, Anibal Pinto etc) han utilizado un enfoque que utilizaba el método histórico-estructuralista para el análisis de las realidades y evoluciones de América Latina.[28]

Esta imagen de una sociedad dual en cual coexista el pasado con el presente, el feudalismo con el capitalismo, las tradiciones con la modernidad, no es la característica solo de los economistas de CEPAL. Así, el mexicano Abelardo Villegas afirma que „*América Latina es una realidad estratificada: el pasado coexista con el presente, el antiguo con el nuevo. El carácter dinámico de este antagonismo dominante es dado de la expansión capitalista que nace*

[26] CAMPA, Riccardo, *Antologia del pensiero latino-americano. Dalla Colonia alla secunda guerra mondiale,* Editores Laterza, Bari, 1970, p. 65 – 66.

[27] JUSTO, Juan B., *Teoría y práctica de la historia,* Buenos Aires, 1937 apud CAMPA, Riccardo, *Antologia del pensiero latino-americano. Dalla Colonia alla seconda guerra mondiale,* Editores Laterza, Bari, 1970, p. 67.

[28] Un análisis muy bueno sobre estas ideas y una antología de lo más significativos textos es el trabajo en dos volúmenes *** *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL. Textos seleccionados,* Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, 1998.

situaciones nuevas a cada paso. El carácter pasivo o la base del cambio lo constituye la sociedad tradicional cual resista y se adapta a las nuevas situaciones sin desparecer."[29]

El que va a ilustrar muy bien en la primera mitad del siglo pasado la idea del cambio gradual y de la preparación paulatina del paso al socialismo, ha sido Victor Raul Haya de la Torre, fundador del APRA, cual entra, gracias a sus ideas, en conflicto ideológico con José Carlos Mariátegui, pero también con otras socialistas cuales lo acusa de traición de las ideales socialistas, de desviacionismo de derecha etc. Haya de la Torre propone la realización de un *"estado anti-imperialista",* un modelo de estado que no es más el instrumento del imperialismo para mantener las masas nacionales en una esclavitud económica, sino su instrumento de defensa.[30]

Como debe ser organizado este estado nos dice lo mismo Haya de la Torre. Así, como en su opinión, las clases campesinas no pueden ejercer el poder estadal por falta de preparación e instrucción, también no lo pueden hacer los trabajadores como falta de una conciencia de clase, situación típica para los estados en vía de desarrollo, es el deber de los clase medios, rurales y urbanas – pequeños propietarios, artesanos, pequeños comerciantes, intelectuales, estudiantes - de participar a la gestión de estado en la formula del frente único contra el imperialismo de las clases oprimidas.[31]

Este estado antimperialista *"formado de una alianza de clase oprimidas del imperialismo, deben controlar la producción y distribución de la riqueza, debe realizar la nacionalización progresiva de los medios de producción y de crear las condiciones para las inversiones de capital y para el comercio. Debe ser un organismo abierto a las relaciones entre aquella nación y el imperialismo, porque esto existe, y debe ser también una escuela política para las clases productivas que los prepara por el momento en cual va a desparecer el sistema que favorece la existencia del imperialismo."*[32]

Podemos observar que Haya de la Torre es el exponente de unas teorías que vienen en contradicción directa con los adeptos de la revolución violenta e inmediata. A los que sostenían la idea de la revolución socialista inmediata, Haya de la Torre le respondía que *"el socialismo no se puede afirmar hasta que el industrialismo no va a llegar a una completa madurez y no va a cumplir su grande fase histórica. Como, para industrializar nuestros países necesitamos, tanto tiempo que existirá el capitalismo, de disponer de capital, el Estado – en virtud de su futura nacionalización socialista de los medios de producción – debe ofrecer este capital".*[33]

Hemos visto en esta muy breve presentación que no ha existido una visión general aceptada sobre la dirección y la forma que debe tomar la revolución socialista en América Latina, pero es evidente que a la mitad del siglo pasado mayoritaria estaba la opinión que sostenía la necesidad de un movimiento insurreccionar para tomar el poder con cualquier medio y después hacer las transformaciones necesarias para el paso al socialismo. Estas ideas se fundamentaban no solo en una serie de consideraciones teóricas, filosóficas e ideológicas, algunos analizados en estas páginas, pero también en unos hechos históricos concretos, se trata de la Revolución cubana, del fracaso de la *"vía democrática hacia al socialismo"* de Allende y de la Revolución sandinista.

BIBLIOGRAPHY

CAMPA, Riccardo, *Antologia del pensiero latino-americano. Dalla Colonia alla seconda guerra mondiale*, Editore Laterza, Bari, 1970.

[29] VILLEGAS, Abelardo, „Identidad y contradicciones de América Latina" en *Latinoamérica. Anuario del Centro de estudios latinoamericanos,* no. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1969, p. 149.
[30] HAYA de la TORRE, Victor Raúl, *Teoría y táctica del Aprismo,* Editorial APRA, Lima, 1931, p. 35
[31] Ídem p. 34
[32] Ídem p. 36 – 37.
[33] Ídem p. 39

GUNDER FRANK, André, "Lo sviluppo del sottosviluppo" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

GUNDER FRANK, André, "¿Quién es el enemigo inmediato?" en LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada),* Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007.

GUNDER FRANK, André, "Chi è il nemico immediato" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

HAYA de la TORRE, Victor Raúl, *Teoría y táctica del Aprismo,* Editorial APRA, Lima, 1931.

JUSTO, Juan B., *Teoría y práctica de la historia*, Buenos Aires, 1937 apud CAMPA, Riccardo, *Antologia del pensiero latino-americano. Dalla Colonia alla seconda guerra mondiale*, Editores Laterza, Bari, 1970.

LÖWY, Michael, *El marxismo en América Latina. Antología, desde 1909 hasta nuestros días (edición actualizada),* Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2007.PETRAS, James, „Classe e politica in América Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

SANTOS, Theotonio dos, „Socialismo o Fascismo: dilema del l'America Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

STAVENHAGEN, Rodolfo, „Sette tesi erronee sull'America Latina" en SANTARELLI, Giancarlo (coordinador), *Il nuovo marxismo Latino Americano*, Feltrinelli Editore, Milano, 1970.

VILLEGAS, Abelardo, „Identidad y contradicciones de América Latina" en *Latinoamérica. Anuario del Centro de estudios latinoamericanos,* no. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1969.

*** *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL. Textos seleccionados*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, 1998.

CRIMINAL LIABILITY IN SPORT: BETWEEN RED CARD AND JAIL

Maria-Magdalena Bârsan, Darius Sebastian Cupu

Lecturer, PhD, „Transilvania" University of Braşov, Student, „Transilvania" University of Braşov

Abstract:The current paper aims to analyze the delicate issue of criminal liability in sports, with focus on the most significant actor of this phenomenon: the athlete.
Thus, we will attempt to draw a limit between disciplinary liability, which resides in rules of the game and statutes of sports federations and criminal liability, the most serious form of legal liability. Also, we will analyze the crime of bribery in sports and the issue of consent as a justifying cause. To reach this objective, we will make use of recent doctrinarian sources and relevant jurisprudence in this domain.

Keywords: sports law, criminal liability, disciplinary liability, bribery, sportive.

1. Specificul activității sportive

Fotbalul, cel mai popular sport la nivel mondial, este un domeniu intens mediatizat, unde pasiunile și orgoliile motivează dispute aprinse, și nu de puține ori, atenția este îndreptată asupra altor aspecte și omitem să acordăm atenția cuvenită drepturilor sportivului implicat într-o atare situație.

Deși în ultimii ani se remarcă apariția unei ramuri de drept proprie sportului, ce se dorește a fi independentă de alte ansambluri de norme juridice, dreptul comun și represiunea penală își mențin incidența în activitatea sportivă, atât timp cât actanții produc fapte antisociale. Astfel, apare întrebarea legitimă: până unde se întinde răspunderea disciplinară a sportivului și de unde începe răspunderea penală a acestuia?

Deși, în doctrină au apărut opinii diametral opuse, care afirmau, pe de-o parte, fie că sportul este în totalitate independent de domeniul dreptului penal, răspunderea disciplinară fiind arhisuficientă, fie, pe de altă parte, că orice acțiune vexatorie a sportivului ar trebui să capete implicații penale, realitatea ne arată că adevărul este situat la mijloc: nu orice acțiune violentă atrage incidența penalului, așa cum nu toate comportamentele violente rămân în sfera disciplinară [2]. Prin natura sa ludică, sportul nu ar trebui să producă fapte de natură penală, însă în unele cazuri s-a dovedit intenția directă a unor sportivi de a-și leza competitorii. În acest sens, Curtea Provincială din Navarra a statuat că lovitura puternică cu antebrațul aplicată de un jucător de fotbal adversarului său, fără intenția de a juca mingea, care a condus la leziuni ce au necesitat 207 zile de îngrijiri medicale constituie infracțiune, existând un *animus ledendi* ce depășește nivelul admis în fotbal [6]. Exemplul contrar este reprezentat de leziunile minore în cazul sporturilor de contact, ce atrag doar răspunderea disciplinară, în acord cu principiul minimei intervenții a dreptului penal.

2. Consimțământul în sport- cauză justificativă?

Conform doctrinei penale, pentru a constitui cauză justificativă, consimțământul trebuie să fie valabil exprimat, actual, să privească o valoare socială de care titularul poate dispune, să provină de la titularul valorii sociale ocrotite și să fie determinat [7]. În măsura în care legea română permite să se desfășoare anumite activități, acceptă implicit și eventualele încălcări ale drepturilor și intereselor subiecților de drept cu consimțământul acestora. Ca idee generală, opinăm că, în privința violențelor exercitate în cadrul întrecerilor sportive, se admite că operează

cauza justificativă numai în măsura în care au fost respectate regulamentele sportive. Regăsim, cu titlul de exemplu cazuri în care atitudinea și comportamentul sportivilor care nu au dat dovada de fair-play pe terenul de sport, au dus la situații dramatice, pentru că, nu putem omite că, un singur pas greșit poate încheia cariera unui sportiv.

Consimțământul nu este însă întotdeauna sinonimul legalității, regulă ce se menține și în ceea ce privește acordul sportivului referitor la riscurile activității sportive. Deși licențierea sau afilierea sportivilor sau cluburilor sportive la federațiile abilitate presupune cunoașterea și acceptarea regulilor statutare, tehnice și organizatorice ale respectivei discipline sportive, ne raliem opiniei conform căreia consimțământul sportivului este unul generic, care nu este acordat pentru fapta concret prejudiciabilă. Așa fiind, sportivul consimte doar la riscurile specifice sportului practicat, nu și la cele care exced acestei dimensiuni și la care nu putea consimți anterior în mod concret, pentru aceste „riscuri depășite" neexistând un consimțământ valid [2]. În ilustrarea acestei idei s-a arătat că o alunecare simultană spre minge a doi fotbaliști în urma căreia unul dintre ei își fracturează tibia și peroneul, având nevoie de operație și 6 luni de recuperare, este un risc consimțit de sportivul lezat, însă fapta unui jucător de a aplica lovituri cu pumnii pe tunelul dinspre vestiare altui jucător constituie o acțiune imprevizibilă și independentă de jocul sportiv, la care sportivul nu putea consimți *a priori* [2]. Faptul că ambele acțiuni prejudiciabile se petrec într-o arenă sportivă nu este suficient pentru ca, făptuitorul din al doilea exemplu să fie absolvit de răspunderea penală, care se va alătura celei disciplinare (suspendarea jucătorului, pierderea meciului la masa verde, etc.), „atipicitatea comportamentală" fiind evidentă în acest caz.

2. Incidența infracțiunilor de dare și luare de mită în domeniul sportului

Ceea ce trebuie menționat încă de la început este că intervenția necondiționată a dreptului penal în activitățile sportive poate ridica probleme serioase în ceea ce privește caracterul de *ultima ratio* al dreptului penal. În practica judiciară s-a decis că au calitatea de funcţionari publici şi deci pot fi subiecţi activi ai infracţiunii de luare de mită, printre alţii: jucătorii profesionişti de fotbal angajaţi pe bază de contract de muncă la un club de fotbal [5].

O întrebare care a suscitat interes și a ridicat controverse este aceea dacă promisiunea unei persoane de a "premia" jucătorii unui club de fotbal, pentru a-și apăra corect șansele, poate fi sau nu calificată ca un act de dare de mită?

În privința infracțiunii de dare de mită (prevăzută în art. 290 C.pen. completată cu dispozițiile Legii speciale nr. 78/2000 privind descoperirea, prevenirea și sancționarea unor fapte de corupție), s-au exprimat două opinii divergente referitoare la promisiunea de premiere a sportivului „pentru a juca mai bine".

Într-o primă opinie, această acțiune nu întrunește elementele constitutive ale infracțiunii de dare de mită [1] însă, în interpretarea instanței supreme, chiar daca s-ar accepta că obligația sportivului profesionist de a activa la nivel maxim este una de mijloace, "oferirea unor sume de bani pentru aceasta constituie dare de mită, deoarece infracțiunea nu este condiționată de obținerea unui rezultat" [5].

Împărtășim prima opinie enunțată, atât prin prisma principiului minimei intervenții a dreptului penal cât și datorită faptului că nu se aduce atingere vreunei valori sociale ocrotite de legea penală prin stimularea sportivului înaintea, în timpul sau după consumarea unei întreceri sportive. Astfel, sancționarea penală a tuturor faptelor prin care cluburile sportive sau alte persoane oferă prime sau bonificații sportivilor pentru a atinge un vârf de formă ar fi o acțiune exagerată, astfel de practici fiind atât de frecvente încât au devenit aproape o normalitate.

În doctrină s-a susținut că „o amendă de câteva mii de euro poate genera ruinarea unei mici întreprinderi, dar totodată poate părea ca o «gură de apă în deșert» pentru o companie transnațională"[6]. Este foarte adevărat însă că, sancțiunile pecuniare pot să nu-i „sperie" pe actanții la un eveniment sportiv, în special, cluburile sportive, și să nu înfrâneze dorința ca și pe viitor să comită fapte care ar afecta soarta unui meci și, implicit a unei echipe întregi. În schimb, interdicția pe o perioadă îndelungată sau chiar pe viață de a desfășura activitatea sportivă sau o activitate de altă natură este văzută de către persoanele în discuție ca o „condamnare la

moarte”[10]. Pentru un sportiv, care și-a creat un portofoliu, ar însemna poate finalul carierei.

Pe de altă parte, activității sportive i se aduce un plus de spectaculozitate și intensitate prin existența unor sportivi motivați să-și atingă potențialul maxim, astfel că nu se lezează nicio valoare socială. Ar fi absurd ca un părinte care își motivează copilul (proaspăt devenit senior, aflat la primele contacte cu performanța) cu obținerea unui anumit folos în cazul unei prestații remarcabile, să răspundă pentru comiterea infracțiunii de dare de mită, fapta întrunind condițiile de tipicitate ale acesteia.

Cu toate acestea, menținând același raționament anterior enunțat, considerăm că oferirea de foloase unui sportiv în scopul de a activa în mod deliberat la un nivel inferior celui obișnuit ar întruni elementele constitutive ale celor două infracțiuni strâns conectate de luare respectiv dare de mită, în acest caz fiind lezate „relațiile sociale pentru formarea și dezvoltarea cărora este necesară o comportare corectă, cinstită a oricărei persoane încadrate în muncă, în raporturile sale de serviciu cu terțe persoane"[3].

4. Concluzii

Așa cum se desprinde din exemplele anterioare, răspunderea disciplinară este cea mai des întâlnită, decurgând din încălcări ale regulilor tehnice ale jocului, ale regulilor instituționale ale federațiilor, ale regulilor de etică sportivă sau celor referitoare la dopaj. Răspunderea penală vine să pedepsească acțiunile vădit contrare principiului *Citius, Altius, Fortius,* care guvernează mișcarea sportivă, acțiuni disproporționate, aflate dincolo de limita domenialității sportive [2].

Înainte de a rezolva problema violenței din sport, instanțele de drept comun trebuie să traseze o linie de demarcație clară între acțiunile agresive legitime, permise în sport, și conduita excesivă, ilegală [4].

În final, subliniem posibilitatea cumulării sancțiunilor penale cu cele disciplinare pentru aceeași persoană, în baza aceleiași fapte, fără încălcarea principiului *ne bis in idem*, protecția vieții și a integrității fizice fiind asigurată de dreptul penal, sancțiunea disciplinară fiind una de ordine privată ce protejează interesele sportivilor și federațiilor, neavând caracterul represiv-etatizat al sancțiunilor penale [2]. Considerăm că, în domeniul sportului, prioritar, trebuie respectate drepturile conferite sportivului așa cum sunt stipulate în Legea sportului și educației fizice nr. 69/2000, dar și în alte regulamente și statute ale federațiilor sportive naționale.

BIBLIOGRAPHY

Bogdan, S., Șerban, D.A. (2020), *Drept Penal. Partea Specială*, pp. 291-292, București: Universul Juridic.

Costaș, C.F., Puț, S.I. (2021), *Dreptul Sportului*, București: Hamangiu.

Ghigheci, C. (2021), *Drept penal. Partea Specială*, vol.II, p. 388, București: Solomon.

Horrow, R. (1992), *Violence in professional sports: is it part of the game?*, Journal of Legislation, vol. 9, dsiponibil la: https://scholarship.law.nd.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1506&context=jleg, accesat la data de: 22.04.2022.

Dumitru I. (1995), Calitatea de subiect activ al infracţiunii de luare de mită a fotbaliştilor profesionişti, angajaţi cu contract de muncă la cluburile de fotbal, organizate ca societăţi comerciale, în „Dreptul” nr. 10-11/1995, p. 129; Sergiu Bogdan, Drept penal. Partea specială, Editura Universul Juridic, Bucureşti, 2009, p. 336.

Delage P.-J. (2005) *Brèves propositions pour une effectivité de la responsabilité pénale des personnes morales*. În: Droit Pénal, 2005, no. 2, p. 13.

ICCJ, Completul de 5 judecători, dec. pen. nr. 156 din 4 iunie 2013, disponibilă la: www.scj.ro, accesat la data de: 22.04.2022.

Sastre, R.V. (2006), *Estudio juridico-penal de las lesiones deportivas en el Derecho Espanol*, Revista electronica de Derecho, nr.3, p.8, disponibil la: https://cuci.udg.mx/sites/default/files/rvs2006.pdf, accesat la data de: 21.04.2022.

Streteanu, F. (2008), *Tratat de drept penal. Partea Generală*, vol. I, pp. 528-535, București: C.H. Beck.

Cea mai mare pedeapsă din istoria UEFA: 10 ani de suspendare pentru clubul vinovat de blaturi în Europa. Disponibil: https://bit.ly/2VDStef

Legea sportului și educației fizice Nr. 69/2000, publicată în M.Of. al României, Partea I, nr. 200 din 9 Mai 2000.

NON-DISCRIMINATION – FUNDAMENTAL PRINCIPLE OF LABOUR LAW

Marina Loredana Belu

Lecturer, PhD, University of Craiova

Abstract. Employees have the right to equal treatment without discrimination, irrespective of their race, ethnicity, sex, age, disabilities, religion and other characteristics.Employees also have the right to equal pay for equal work and the right to equal opportunity to be promoted to an appropriate higher level. Affirmative action policies may reduce discrimination within the workplace by requiring that affirmative action be taken to increase equality and representation of minority groups. Affirmative action policies can work to mitigate unconscious bias in the recruitment, retention or promotion of minority employees, such as women, racial minorities, persons from underprivileged backgrounds and disabled persons.

Keywords: employees, workplace, discrimination, harassment, vulnerability

„Toate fiinţele umane se nasc libere şi egale în demnitate şi în drepturi. Ele sunt înzestrate cu raţiune şi conştiinţă şi trebuie să se comporte unele faţă de altele în spiritul fraternităţii.“ (Declaraţia universală a drepturilor omului, articolul 1).

Subiectul discriminării este unul de mare importanță și interes la nivelul relațiilor și raporturilor juridice și sociale, în condițiile în care combaterea discriminării a devenit o problemă de natură globală, fundamentând preocupările instituţiilor internaţionale, în special a celor implicate în protejarea drepturilor omului, democrației sau statului de drept.

Din punct de vedere terminologic, *„a discrimina*” înseamnă *„a separa, a face deosebire, a face distincție, a distinge”*, respectiv *„a lipsi de egalitate în drepturi, a limita în drepturi, în comparație cu ceilalți cetățeni”* și chiar *„a duce o politică prin care o categorie de cetățeni ai unui stat sunt lipsiți de anumite drepturi pe baza unor considerente de natură rasială, etnică, sexuală, etc.”*

La nivel sociologic „discriminarea*”* este înțeleasă ca reprezentând *„tratamentul defavorabil al unui individ sau al unui grup de indivizi bazat pe apartenența lor la o anumită „clasă” sau „categorie”, comportamentul pe care o persoană, o instituție sau un grup de persoane îl au împotriva membrilor respectivei clase sau categorii”*, putând implica *„excluderea sau limitarea accesului membrilor grupului de persoane discriminat de la exercițiul anumitor drepturi și șanse care altfel sunt disponibile celorlalte grupuri sociale”*.

La nivel filosofic, termenul a fost definit ca fiind *„un tratament sau o atenție defavorabilă”*, stabilindu-se că, pentru a fi discriminat, un individ nu trebuie neapărat să fie lezat, ci este suficient doar să fie tratat mai rău decât alții pentru anumite motive arbitrare.

La nivel internațional, există o preocupare majoră pentru combaterea discriminării, reflectată în actele cu caracter legislativ adoptate în domeniul drepturilor omului, din care materia discriminării face parte. **Națiunile Unite** au stabilit astfel: *„comportamentele discriminatorii pot lua multe forme, dar toate implică o anume formă de excludere sau respingere sau de tratament inegal”*[1].

[1] A se vedea A. Weisman şi B. Vetrici-Şoimu, Fenomenul discriminării din perspectiva juridică, https://www.juridice.ro/768651/fenomenul-discriminarii-din-perspectiva-juridica.html

Discriminarea, ca instituţie juridică, priveşte modalităţile de instituire a unor diferenţieri prin intermediul aplicării unor tratamente juridice diferite în privinţa drepturilor fundamentale ale persoanelor aflate în situaţii juridice comparabile, fiind astfel afectat principiului egalităţii juridice. Ca efect al actelor de discriminare se pot creea situaţii juridice diferite, inclusiv prin utilizarea unor modalităţi identice de tratament în cazul persoanelor neaflate în situaţii comparabile[2].

Criteriile aplicabile instituţiei juridice a discriminării au cunoscut precizări şi limitări ca urmare a adoptării normelor internaţionale, ulterior fiind dobândite noi valenţe juridice odată cu preluarea acestora în sistemul legislativ naţional al diverselor state.

În ceea ce priveşte fundamentarea conceptului de discriminare, legiuitorul european şi cel naţional au avut în vedere în special protejarea drepturilor omului, a libertaţilor fundamentale, precum şi a tuturor drepturilor recunoscute de lege, efectele juridice ale acestor măsuri vizând de regulă, domeniile politic, economic, social şi cultural, precum şi orice alte domenii relevante ale vieţii publice.

Raporturile dintre dreptul Uniunii Europene şi dreptul naţional se caracterizează atât prin cooperare cât şi printr-o completare mutuală, funcţie de dinamica realităţilor din statele membre[3].

Se consideră, pe bună dreptate, că cel mai important instrument juridic în sistemul convenţional al Consiliului Europei îl reprezintă Convenţia europeană a dreptului omului, tratat internaţional în virtutea căruia statele contractante îşi asumă inevitabile obligaţii juridice. Astfel, drepturile şi libertăţile înscrise în Convenţie şi în protocoalele adiţionale la aceasta, sunt recunoscute "oricărei persoane aflate sub jurisdicţia statelor membre".

În principal, reţinem pentru domeniul muncii următoarele drepturi: interzicerea sclaviei şi a muncii forţate; dreptul la libertatea de expresie; dreptul la libertatea de reuniune paşnică şi la libertatea de asociere; drptul la educaţie.

În exercitarea acestor drepturi, statele membre trebuie să urmărească şi respectarea principiului nediscriminării. Astfel, în art 14 din Convenţie, se prevede că exercitarea drepturilor şi libertăţilor recunoscute legal să fie asigurată "fără vreo deosebire fondată în special pe sex, rasă, culoare, limbă, religie, opinii publice sau orice alte opinii, originea naţională sau socială, apartenenţa la o minoritate naţională, avere, naştere sau orice altă situaţie". De asemenea, Protocolul 12 la Convenţia pentru apărarea drepturilor omului şi libertăţilor fundamentale conţine prevederi prin care discriminarea este interzisă.

Instituţiile statelor membre (Parlamentul, Guvernul, puterea judecătorească) trebuie, pe de o parte să respecte tratatele Uniunii Europene şi dispoziţiile de executare adoptate, iar pe de altă parte să le asigure o aplicabilitate conformă cu litera şi spiritul respectivelor tratate.

În acest sens, facem referire la prevederile art.16 alin.1 din Constituţia României, conform cărora "Cetăţenii sunt egali în faţa legii şi a autorităţilor publice, fără privilegii şi fără discriminări".

Pornind de la această prevedere din legea fundamentală, precum şi de la normele internaţionale la care am făcut referire, legiuitorul român a statuat în art.5 alin.1 din Legea nr. 53/2003 (Codul Muncii) următoarele: "în cadrul relaţiilor de muncă funcţionează principiul egalităţii de tratament faţă de toţi salariaţii şi angajatorii".

Totodată prin conţinutul art.5 alin.2 este consacrată următoarea prevedere: "orice discriminare directă sau indirectă faţă de un salariat, discriminare prin asociere, hărţuire sau faptă de victimizare, bazată pe criteriul de rasă, cetăţenie, etnie,culoare, limbă, religie, origine socială, trăsături genetice, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, boală cronică necontagioasă, infectare cu HIV, opțiune politică, situație sau responsabilitate familială, apartenență ori activitate sindicală, apartenență la o categorie defavorizată, este interzisă".

---

[2] Muscalu L.M., Discriminarea în relaţiile de muncă, Editura Hamangiu, Bucureşti, 2015;

[3] Gâlcă C., Drept comunitar al muncii. Transpunerea în dreptul muncii român, Ed. Roseti Internaţional, Bucureşti, 2018;

Această reglementare juridică se află în deplină concordanţă cu Convenţia nr 111 privind discriminarea în domeniul ocupării forţei de muncă şi exercitării profesiei, adoptată în anul 1958. Acest document defineşte discriminarea în art.1 par.1 lit.a ca fiind "orice diferenţiere, excludere sau preferinţă întemeiată pe rasă, culoare, sex, religie, convingeri politice, ascendenţă, naţională sau origine socială, care are ca efect să suprime sau să ştirbească egalitatea de posibilităţi sau de tratament în materie de ocupare a forţei de muncă şi de exercitare a profesiei".

Nediscriminarea este o cerinţă înscrisă şi în Tratatul C.E.E. (art.48) precum şi în legislaţia derivată emisă în aplicarea prevederilor respectivului tratat, astfel:

- În Titlul I din Regulamentul nr 16/2/68 se prevede faptul că orice cetăţean al unui stat membru are dreptul să desfăşoare o activitate, ca persoană angajată, pe teritoriul unui alt stat membru, în aceleaşi condiţii ca şi cetăţenii acelui stat. Totodată, un stat membru nu poate discrimina, în mod deschis sau voalat, pe cetăţenii altui stat membru prin limitatrea cererilor şi ofertelor de angajare sau prin stabilirea unei proceduri speciale de recrutare, nefiind admise restricţii sub aspect numeric sau procentual cetăţenilor străini ce urmează a fi angajaţi.
- În Titlul II din Regulamentul nr 16/2/68 sunt cuprinse dispoziţii privind angajarea şi egalitatea de tratament cu referire la: condiţiile de muncă, avantajele sociale sau nivelul taxelor, accesul în scolile de pregătire profesională sau în casele de pensionari, drepturi sindicale.

Armonizarea legislaţiei interne cu normele Uniunii Europene referitoare la promovarea egalităţii de şanse între femei şi bărbaţi a fost efectivă prin reglementările din Ordonanţa Guvernului nr 137/2000 privind prevenirea şi sancţionarea tuturor faptelor de discriminare (aprobată şi modificată prin Legea nr 48/2002) precum şi prin dispoziţiile Legii nr 202/2002 privind egalitatea de şanse între femei şi bărbaţi. Aceste acte normative au avut ca scop înlăturarea discriminărilor directe şi indirect care s-ar întemeia pe anumite criterii luate în considerare şi practicate în mod nefondat.

Spre exemplu, art.6 din O.G. nr.137/2000 prevede: " Costituie contravenție, conform prezentei ordonanțe, discriminarea unei persoane pentru motivul că aparține unei anumite rase, naționalități, etnii, religii, categorii sociale sau unei categorii defavorizate, respectiv din cauza convingerilor, vârstei, sexului sau orientării sexuale a acesteia, într-un raport de muncă și protecție socială, cu excepția cazurilor prevăzute de lege, manifestată în următoarele domenii: a) încheierea, suspendarea, modificarea sau încetarea raportului de muncă; b) stabilirea și modificarea atribuțiilor de serviciu, locului de muncă sau a salariului; c) acordarea altor drepturi sociale decât cele reprezentând salariul; d) formarea, perfecționarea, reconversia și promovarea profesională;e) aplicarea măsurilor disciplinare; f) dreptul de aderare la sindicat și accesul la facilitățile acordate de acesta; g) orice alte condiții de prestare a muncii, potrivit legislației în vigoare[4]."

Potrivit art 7 alin.1 din Legea nr 202/2002, " Prin egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați în relațiile de muncă se înțelege accesul nediscriminatoriu la: a) alegerea ori exercitarea liberă a unei profesii sau activități; b) angajare în toate posturile sau locurile de muncă vacante și la toate nivelurile ierarhiei profesionale; c) venituri egale pentru muncă de valoare egală; d) informare și consiliere profesională, programe de inițiere, calificare, perfecționare, specializare și recalificare profesională, inclusiv ucenicia; e) promovare la orice nivel ierarhic și profesional; f) condiții de încadrare în muncă și de muncă ce respectă normele de sănătate și securitate în muncă, conform prevederilor legislației în vigoare, inclusiv condițiile de concediere; g) beneficii, altele decât cele de natură salarială, precum și la sistemele publice și private de securitate socială; h) organizații patronale, sindicale și organisme profesionale, precum și la beneficiile acordate de acestea; i) prestații și servicii sociale, acordate în conformitate cu legislația în vigoare.

Pentru ca persoanele angajate cu contract individual de muncă să aibă asigurat accesul la conţinutul acestor prevederi legale, art 13 din Legea nr 202/2002 prevede: " Pentru prevenirea acțiunilor de discriminare bazate pe criteriul de sex în domeniul muncii, atât la negocierea

[4] Art.6 a fost astfel modificat prin Legea nr 48/2002

contractului colectiv de muncă la nivel de sector de activitate, grup de unităţi şi unităţi, părţile contractante vor stabili introducerea de clauze de interzicere a faptelor de discriminare şi, respectiv, clauze privind modul de soluţionare a sesizărilor/reclamaţiilor formulate de persoanele prejudiciate prin asemenea fapte[5]."

Cosiderăm necesară următoarea precizare: normele stabilite prin OG nr 137/2000 (aprobată prin legea nr 48/2002) au caracter de norme de drept comun în materia prohibirii discriminărilor şi astfel, sunt aplicabile şi în cazurile speciale care au primit reglementare prin Legea nr 202/2002, încât Consiliul Naţional pentru Combaterea discriminării are competenţa legală de a constata existenţa faptelor sau actelor discriminatorii întemeiate pe criteriul de sex săvârşite cu vinovăţie de către angajatorul persoanei frustrate[6] .

Pentru a preveni discriminarea bazată pe religie sau convingeri, handicap, vârstă sau orientare sexuală a fost asigurat cadrul general care să elimine discriminarea directă sau indirectă întemeiată pe astfel de criterii, fiind adoptată Directiva 2000/78 CE a Consiliului din 27.11.2000 privind crearea unui cadru general în favoarea egalităţii de tratament în domeniul încadrării şi ocupării forţei de muncă.

Astfel, au fost instituite standardele minimale funcţie de care, statele membre au posibilitatea să adopte sau chiar să menţină dispoziţiile considerate mai favorabile. Însă, statelor membre le revine obligaţia luării măsurilor necesare pentru ca atunci când o persoană se consideră lezată prin nerespectarea în privinţa sa a principiului egalităţii de tratament şi dovedeşte în faţa unei jurisdicţii sau altei instanţe competente existenţa unor fapte care permit să se prezume o discriminare directă sau indirectă, să revină părţii reclamate (adică pârâtului) sarcina de a dovedi că nu a existat o violare a principiului egalităţii de tratament. O astfel de dispoziţie a primit aplicare în dreptul intern prin prevederile art.272 Codul Muncii, potrivit cărora "sarcina probei în conflictele de muncă revine angajatorului, acesta fiind obligat să depună dovezile în apărarea sa până la prima zi de înfăţişare".

Simultan cu asigurarea egalităţii de tratament a salariaţilor şi angajatorilor se impune respectarea unor particularităţi sau incompatibilităţi care impun un tratament diferenţiat, fără a fi considerate discriminări[7]. Exemple:

a. Sub aspectul vârstei, potrivit dispoziţiilor Codului muncii:

- Încadrarea în muncă a persoanelor sub vârsta de 15 ani este interzisă (art 13 alin.3);
- Persoana fizică dobândeşte capacitate de muncă la împlinirea vârstei de 16 ani (art 13 alin 1) însă, poate încheia un contract de muncă în calitate de salariat şi la împlinirea vârstei de 15 ani, cu acordul părinţilor sau al reprezentanţilor legali, pentru activităţi potrivite cu dezvoltarea fizică, aptitudinile şi cunoştinţele sale, dacă astfel nu îi sunt periclitate sănătatea, dezvoltarea şi pregătirea profesională (art 13 alin.2);
- Încadrarea în muncă în locuri de muncă grele, vătămătoare sau periculoase se poate face după împlinirea vârstei de 18 ani; aceste locuri de muncă se stabilesc prin hotărâre a Guvernului (art 13 alin.5);
- Tinerii care nu au împlinit vârsta de 18 ani nu pot presta muncă de noapte (art 128 alin.1).

b. Protecţia femeilor:

- Femeile gravide, lăuzele şi cele care alăptează nu pot fi obligate să presteze muncă de noapte (art 128 alin.2)

Aceste prevederi legale nu constituie un temei pentru practicarea discriminării, ci se înscriu în ansamblul reglementărilor adoptate cu scopul de a se asigura protecţia multilaterală a

[5] Art 14 a fost astfel modificat prin Legea nr 340/2006

[6] A se vedea şi I.T.Ştefănescu, Consideraţii referitoare la Legea nr.202/2002 privind egalitatea de şanse între femei şi bărbaţi cu privire special asupra domeniului muncii, în Revista română de Dreptul muncii, nr.2/2002, p.14

[7] Pavel N, Egalitatea în drepturi a cetăţenilor şi nediscriminarea, Ed. Universul juridic, Bucureşti, 2010;

salariaţilor, iar în exercitarea prerogativelor sale angajatorul nu trebuie să aducă atingere drepturilor fundamentale ale persoanei cu care a încheiat contractual de muncă.

Scopul principiului nediscriminării în sfera raporturilor de muncă este legat în special de protecţia ce urma să fie recunoscută dreptului la muncă, de excluderea prejudecăţilor faţă de persoanele considerate dezavantajate, dar şi de impunerea de standarde vizând conduitele angajatorilor astfel încât fiecare persoană să poată contribui în mod liber cu propriile sale capabilităţi la evoluţia societăţii. Astăzi, dreptul la muncă include egalitatea lucrătorilor la condiţiile de muncă, dacă şi calităţile profesionale ale acestora sunt echivalente, fără excluderea altor libertăţi individuale cum ar fi cea de conştiinţă, cu identificarea unui echilibru între respectivele interese[8].

BIBLIOGRAPHY

Athanasiu A., Vlăsceanu A.M., Dreptul muncii. Note de curs, Editura C.H. Beck, 2017;

Dima L., Dreptul muncii, Editura C.H. Beck, Bucureşti, 2017;

Dorneanu V., Dreptul muncii. Partea generala, Editura Universul Juridic, Bucureşti, 2012;

Gâlcă C., Drept comunitar al muncii. Transpunerea în dreptul muncii român, Ed. Roseti Internaţional, Bucureşti, 2018;

Muscalu L.M., Discriminarea în relaţiile de muncă, Editura Hamangiu, Bucureşti, 2015;

Pavel N, Egalitatea în drepturi a cetăţenilor şi nediscriminarea, Ed. Universul juridic, Bucureşti, 2010;

Rădulescu D.L. Discriminarea pe criterii de rasă şi origine etnică în raporturile de muncă. Cazul discriminării multiple,https://lege5.ro/App/Document/ha4deojygi4q/teza-de-doctorat-discriminarea-pe-criterii-de-rasa-si-origine-etnica-in-raporturile-de-munca-cazul-discriminarii-multiple

Ştefănescu, I.T. (2003). Tratat de dreptul muncii, vol.I, Bucureşti, Ed. Lumina Lex;

Ştefănescu, I.T., Consideraţii referitoare la Legea nr.202/2002 privind egalitatea de şanse între femei şi bărbaţi cu privire special asupra domeniului muncii, în Revista română de Dreptul muncii, nr.2/2002;

Tăbuşcă S., Efectele hotărârilor CEDO şi CJUE în dreptul intern. Analiză asupra dreptului la nediscriminare, Ed. C.H.Beck, Bucureşti, 2012;

Ţiclea A., Tratat de dreptul muncii, Editura Universul Juridic, Bucureşti, 2015;

Vartolomei, B., Dreptul muncii. Curs universitar, Editura Universul Juridic, Bucureşti, 2016;

Weisman A. şi Vetrici-Şoimu B., Fenomenul discriminării din perspectiva juridică, https://www.juridice.ro/768651/fenomenul-discriminarii-din-perspectiva-juridica.html

[8] A se vedea Rădulescu D.L. Discriminarea pe criterii de rasă şi origine etnică în raporturile de muncă. Cazul discriminării multiple https://lege5.ro/App/Document/ha4deojygi4q/teza-de-doctorat-discriminarea-pe-criterii-de-rasa-si-origine-etnica-in-raporturile-de-munca-cazul-discriminarii-multiple

DEVELOPING SENSORY MAPS THROUGH MARKETING STIMULI

Doina Guriță

Lecturer, PhD, „Petre Andrei" University of Iași

Abstract: In this article I write about today's economy, between globalization and the need for uniqueness, where brands have more impact than ever. Even though a statement of meaning is needed, there is no fixed definition for the brand due to its complexity and abstract characteristics. Brands are the way to apply a differentiation strategy that influences consumers to invest a premium amount of money and develop loyalty. Based on this, the importance of understanding how brands work is vital for marketers and more In the context of identification in a competitive market, I believe there is a strong need to analyze how the sensory and logical parts of consumers' brains react when they perceive and associate a brand. The customer's mind, when it comes into contact with a brand, creates a conceptual map that evaluates the relationship that is developed and analyzed. It is essential for any marketer who believes in the differentiation approach to understand how brands work and the benefits that come with them.The tools I used in my research are brand concept maps and sensory maps, which consist of developing associations with a particular brand through the use of sensory stimulation. These maps are developed according to the guidelines provided by the literature that focuses on the idea that the key to successful brands is influencing customers to establish positive associations.

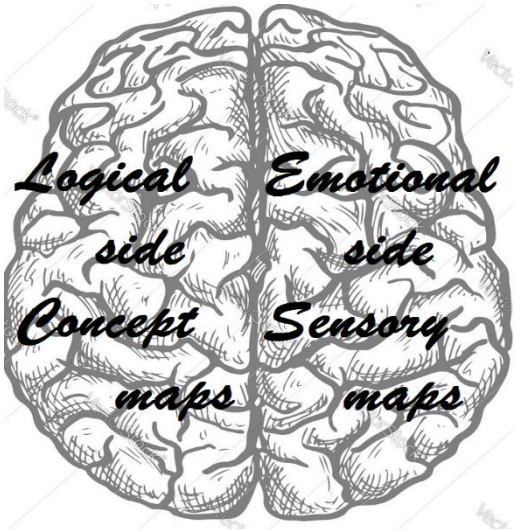
Keywords: marketing stimuli, competitive market, customer,s economy, brand

Introduction

In the actual economy, between globalization and the need of uniqueness, brands have more impact than ever. Even though there is a need for statement of meaning, there is no fixed definition for the brand due to its complexity and abstract characteristics. Brands are the way for applying a differentiation strategy that influences consumers to invest a premium amount of money and to develop loyalty. Based on this, the importance of understanding how brands work it is vital for marketers and not only.

In the context of identification in a competitive market, I consider there is a strong need for analysing how the sensorial and logical parts of the brain of the consumers react when they perceive and associate a brand. The mind of customers, when getting in contact with a brand, create a concept map that evaluates the relationship that is developed and analysed. It is essential for any marketer that believes in the differentiation approach to understand how brands work and the benefits that come along with them.

The instruments I have used in my research are **Brand Concept Maps** and **Sensory Maps**, which consist in developing associations with a specific brand by using sensorial stimulation. These maps are developed according to the instructions provided by specialized literature that focuses in the idea that the key of successful brands is to influence clients in establishing positive associations.



1. Develop concept maps thorugh sensory stimuli

1.1 Brand concept

The brand concept has always represented a point of interest because it is the instrument of identification on the market. Brands emphasize the connections between customers and the business they represent. Understanding the notion of brand is difficult due to its complexity and abstractness, especially because it is more than the distinct image they show. The brand can represent a characteristic, usually developed through a visual instrument (design, symbol, name) used in market differentiation. Phillips (1988) considers that a brand is "a trademark that conveys a promise". Brand in its whole complexity is "the sum of all marketing mix elements" (Keller, 2002).

Kotler and Keller (2006) cited in their work the definition made by the American Marketing Associations: "a name, term, sign, symbol or design, or a combination of them, intended to identify the goods or services of one seller or a group of sellers and to differentiate them from those of competitors". Keller (2008, 2) concludes this definition of a brand as follows: "whenever a marketer creates a new name, logo, or symbol for a new product, he or she has created a brand."

Numerous authors have debated for years that the brand concept goes beyond the economic and practical features it brings on the market, highlighting that it involves an empirical relationship with the consumers (Ericksen, 1996; Leigh and Gabel, 1992; Czikszentmihalyi and Rochberg-Halton, 1981; Mick, 1986; Levy, 1959). Slaughter (2004) considers that the acquisition process of a branded product is not only a way of assessing the needs of the customer, but also means a way of reviling his personality.

Decisions of consumers aren't based only on their will to "consume brands for their material utilities but consume the symbolic meaning of those brands as portrayed in their images" (Elliot, 1997). A study conducted by Bhat and Reddy (1998) showed that the brands have not only functional but also symbolic implication for consumers. Brands are used as a strategic tool for positioning in the consumer's mind. Choosing a specific brand is a way of expressing preferences and demand for a marketer against another. Due to this, brand can be considered a promise of specific level of execution of product and service that comes with assessment of the needs (Chimbozand and Mutandwa, 2007). Karjaluoto (2005) conducted a research for studying how consumer's choices affect the Finland's mobile industry. The purpose of the research was to analyse what influences the consumers behaviour regarding the mobile phone industry and in which manner. The conclusion of the study was that the acquisition of mobile phones in Finland is a mix of subjective (feelings and opinions) and objective, general decisions (price and technical features).

In coldnt years there has been a considerable amount of literature published on brand notion. It is the core part of diverse concepts which were created from its complexity, respectively brand personality, brand equity, brand image.

Kapferer and Theoning (1994) developed the idea that an individual uses the brand image to create a sensorial or a logical relationship with the organization the brand represents. The importance of brand value is emphasized by Schultz, as he mentions that value of a brand is the "soul" created by using icons, graphic elements and slogans (2001).

A brand can be perceived as the result of associations, values, quality and personality that influences the consumer behaviour: "Ultimately, a brand is something that resides in the mind of the consumer. It is a perceptive entity rooted in reality, but also more than that, in so far as it reflects consumers' perceptions and idiosyncrasies" (Keller & Machado, 2006).

1.2 Brand equity

Brand equity is the sum of assets and liabilities of a brand and it is valuable for consumer-brand relationship (Aaaker, 1991). Bagozzi (1998) considers that brand equity is a valuable asset for both the firm and consumer.

Numerous authors have debated about the components of brand equity. Brand equity can be defined as a mix of brand loyalty, brand awareness, perceived quality, brand associations, and other brand assets (Aaker). From another perspective, Keller states that brand equity is the combined result of brand image and brand awareness. He also considers that the recognition of a brand image cannot exist without the consumers' knowledge about the specific brand (1993).

Investors, manufacturers, resellers and customers are all interested in brand equity but from different perspectives. For example, investors are motivated by the smoothncial outcome, whereas manufacturers and resellers are more focused on strategic impact (Keller, 2003; Kotler & Keller, 2006). Unfortunately, the brand has to be meaningful in order to bring value in equity (Crimmins, 1992; Farquhar, 1989). So, we can assume that the importance of brand equity must be sustained in consumers' minds in order to impact their behaviour.

Aaker and Joachimsthaler (2000, p. 31) define brand equity as "a set of brand assets and liabilities linked to a brand, its name and symbol, which adds to or subtracts from the value provided by a product or service to a firm". These three concepts have not the same meaning; they are combining each other in order to create the bigger picture of a brand and its value (Figure 1).

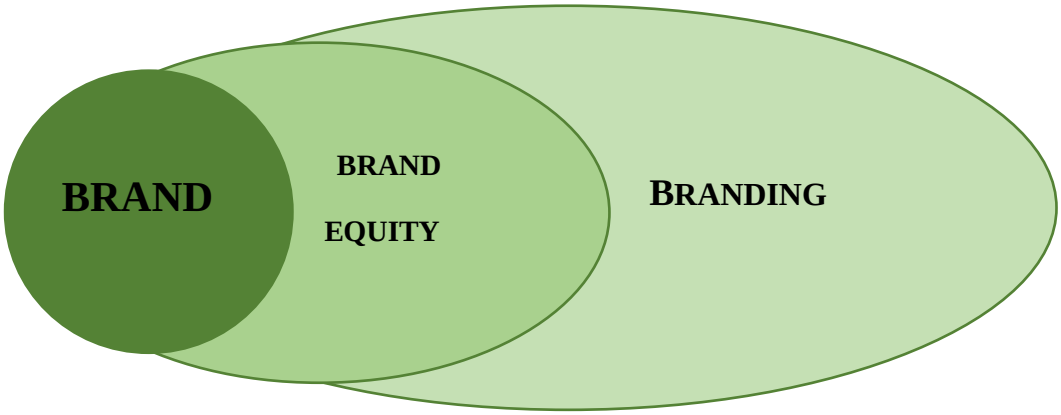


Figure 1: Relation between Brand, Brand equity and Branding
Source: Aaker and Joachimsthaler (2000)

Branding is the input that creates brand equity, respectively being the tool of developing brand value (Martins, 2000; Sampaio, 2002). Dunn defines branding as a process that consists in six parts: big idea and measurement, market communication, brand architecture, market analysis and employee involvement (2004). In addition to this definition, Haeley (2008) states that branding is the "promise" made between firm and customers.

According to Aaker and Joachimsthaler (2000, p. 31), "this asset (brand equity) can be understood as the result of four dimensions, namely: brand awareness, perceived quality, brand associations and brand loyalty", as seen in Figure 2.

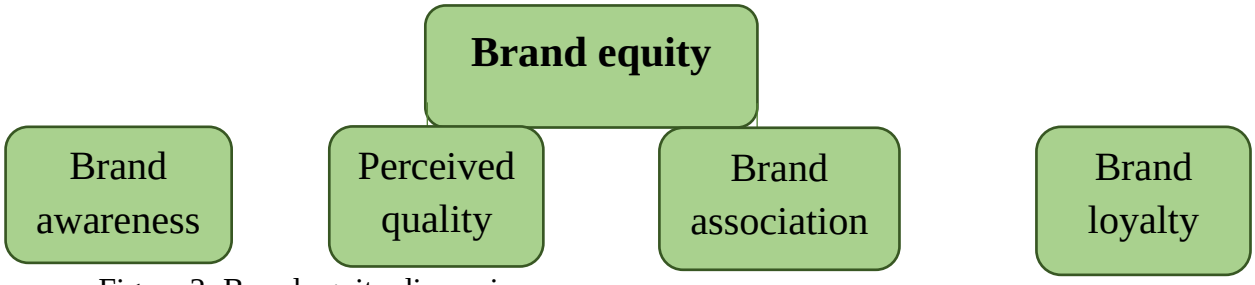


Figure 2: Brand equity dimensions
Source: Aaker and Joachimsthaler (2000)

The interest in understanding brand equity is constantly growing. A recent survey was conducted by The Marketing Science Institute on around 50 top marketing companies in order to find their perspective. The most chose concept of interest was brand equity.

Conclusion

Brand is a complex notion that brings value to products, services and businesses. Brands can be developed in numerous formats like marks, designs, names or logos that create relationships with the customers, supporting loyalty and self-sustainability. Over the years, many authors have quantified the value brands add to a business being considered a strategic tool for positioning in the consumer's mind.

Brand associations are the ones that develop the links in the clients' brains. Through these associations, the company can influence and intensify the buying process, the lengths of the product-client relationship and analyse the consumer behaviour that has profitable financial outcomes.

One of the methods companies use for analysing brand association is called **Sensory Concept Maps**. The human brain assimilates both rationalized and emotional responses, creating a positive or a negative association regarding a specific product of service. **Brand Concept Maps** are graphical instruments used for defining logical relations between concepts; for applying this tool, individuals use cross-links that emphasize the intensity of the relation. **Sensory Maps** are neuronal computations used in marketing activities that define the human perception influenced by the human senses. Sensory marketing is used for stimulating the five basic senses (auditory, visual, olfactory, gustatory and somatic) in order to increase the customers' experiences; for example, an individual that is highly respondent to visual incentives is more willing to acquire a certain product or service if the brand image connects with his perceptions.

According to the mentioned theoretical concepts, I have decided to conduct a research in order to quantify and analyse the associations provided by both students born in Iasi and in other cities in connection with **Iasi brand**. The main objective is collecting associations determined by the five basic human sense (auditory, visual, olfactory, gustatory and somatic) made by the impulse of the subconscious (top of mind) and by the conscious (rationalized answer). I have chosen this brand due to the complexity and originality in analysing a city; in addition, I consider that a city can be branded in order to increase the tourism, the students that come studying in it or the activities that can be developed.

BIBLIOGRAPHY

Books

Foreign books

Aaker, D. A. & Joachimsthaler, E. (2000) - *Brand leadership*, Free Press: New York

Davis, D. F. & Golicic, S. L., & Marquardt, A. J. (2008). *Branding a B2B service: Does a brand differentiate a logistics service provider?* Industrial Marketing Management

De Ruyter K. & Norbert S. (2004) – *Qualitative Market Research: Theory and Practice*, Lemma Publishers

Elliott R and Percy L (2007) - *Strategic Brand Management*, Prentice Hall

Kardes F. R. (2002) – *Consumer Behaviour: Managerial Decision Making*, Prentice Hall

Keller K. & Aperia T. & Georgeson, M (2012). *Strategic Brand Management: A European Perspective*, Pearson

Keller K. L. & Machado M. (2006) - *Marketing management*. São Paulo: Prentice Hall

Keller K.L & Kotler P. (2006) – *Marketing Management*, Pearson Prentice Hall

Keller K.L. (1998) – *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity*, Prentice-Hall

Schultz D. E. (2001) - *Getting to the heart of the brand*. Marketing Management

Wolfe J.M. & Kluener K.R. & Levi D.M. (2006) - *Sensation and perception. Consumer behaviour*, Thomson Publishing, London.

Internet sources

http://sensorymaps.com/publications/

http://urbanizehub.ro/topul-celor-mai-eficiente-orase-din-romania/

http://www.iasi.insse.ro/

https://cmap.ihmc.us/

https://www.maverickagency.ca/category/brand-knowledge/

TEMPORARY PROTECTION IN ROMANIA PROVIDED BY THE DECISION NO. 367/2022

Nicoleta Enache

Lecturer, PhD, „Valahia" University of Târgoviște

Abstract: The measure of granting temporary protection represents a quick and efficient way for the Romanian state to respond to the massive flow of displaced persons on Romanian territory from Ukraine, by simplifying work procedures and ensuring immediate access to assistance measures.

Keywords: temporary protection, foreign, displaced persons

Introducción

La protección temporal es la herramienta más adecuada en la actual situación de conflicto que atraviesa Ucrania. Dada esta situación extraordinaria y excepcional provocada por la invasión militar de Ucrania por parte de la Federación de Rusia y la magnitud de la afluencia masiva de personas desplazadas, la protección temporal debe permitir a esas personas beneficiarse de derechos armonizados en toda la Unión que proporcionen un nivel adecuado de protección.

La protección temporal es un mecanismo de emergencia de la UE que se activa en el caso excepcional de una afluencia masiva para brindar protección inmediata y colectiva a las personas desplazadas y reducir la presión sobre los sistemas nacionales de asilo de los países de la UE.

El sistema de protección temporal permite a las personas desplazadas disfrutar de derechos armonizados en toda la UE como son: el derecho de residencia, acceso al mercado laboral, acceso a la vivienda, asistencia social, cuidado de la salud, para los menores (incluidos los menores no acompañados) la tutela legal y el acceso a la educación.

Esta medida de protección tendrá una duración de al menos un año (hasta el 4 de marzo de 2023), y dependiendo de la evolución de la situación en Ucrania, podrá extenderse hasta tres años.

La protección temporal se concede automáticamente, pero los beneficiarios deben solicitar un permiso de residencia en el país de la UE donde decidan vivir. Los ciudadanos ucranianos viajan sin visas. Una vez admitidos en el territorio de la UE, pueden circular libremente durante 90 días y elegir el Estado miembro de la UE en el que desean beneficiarse de los derechos que otorga la protección temporal y unirse a familiares y amigos a través de las amplias redes de diáspora que existen actualmente en toda la Unión. En la práctica, esto facilitará un equilibrio entre los esfuerzos de los Estados miembros, reduciendo así la presión sobre los sistemas nacionales de acogida. Una vez que un Estado miembro haya expedido un permiso de residencia de conformidad con la Directiva 2001/55/CE [1], el beneficiario de protección temporal, aunque tenga derecho a viajar a la Unión durante 90 días dentro de un período de 180 días, solo debe poder beneficiarse de los derechos derivados de la protección temporal en el Estado miembro que expidió el permiso de residencia.

Por otro lado, la introducción de la protección temporal también beneficia a los Estados miembros, ya que los derechos relacionados con la protección temporal limitan la necesidad de que las personas desplazadas soliciten inmediatamente protección internacional y, por lo tanto,

reducen el riesgo de que sus sistemas de asilo se vean desbordados. ya que reducen al mínimo los trámites debido a la urgencia de la situación.

Aplicación del sistema de protección temporal por Rumanía

A partir del 18 de marzo de 2022, la Decisión del Gobierno n 367 sobre el establecimiento de condiciones para garantizar la protección temporal, así como para la modificación y finalización de algunos actos normativos en el ámbito de los extranjeros (la decisión se publicó en el Boletín Oficial de Rumanía nº 268/2022)[2].

La medida de otorgar protección temporal representa una forma rápida y eficiente para que el estado rumano responda al flujo masivo de personas desplazadas en territorio rumano desde Ucrania, simplificando los procedimientos de trabajo y asegurando el acceso inmediato a las medidas de asistencia.

El acto normativo, emitido a propuesta de la Inspección General de Inmigración, para la aplicación de la Decisión de Ejecución (UE) 2022/382 del Consejo de la Unión Europea, de 4 de marzo de 2022, por la que se establece la existencia de una afluencia masiva de personas desplazadas desde Ucrania [3] en el sentido del artículo 5 de la Directiva 2001/55/CE, establece las condiciones concretas para garantizar la protección temporal de las personas desplazadas en el territorio del Estado rumano y establece las categorías de personas que pueden beneficiarse de este estatuto.

Según lo establecido, la protección temporal se concede por el plazo de un año a partir de la fecha de emisión de la Decisión (UE) 2022/382 y puede prorrogarse automáticamente por plazos de 6 meses, hasta un máximo de un año, si persiste la situación generadora. Si esto continúa, el Estado miembro puede enviar a la Comisión Europea una propuesta dirigida al Consejo de la Unión Europea para extender la protección temporal hasta por un año.

Beneficiarios de la protección temporal

La protección temporal se aplica a las personas desplazadas de Ucrania a partir del 24 de febrero de 2022, es decir, ciudadanos ucranianos que vivieron en Ucrania antes de esta fecha, beneficiarios de protección internacional/protección nacional equivalente en Ucrania antes del 24 de febrero de 2022, así como familiares de a ellos. Este estatus también está disponible para apátridas y ciudadanos extranjeros, que no sean ucranianos, que puedan demostrar que tenían residencia legal en Ucrania antes del 24 de febrero de 2022 sobre la base de un permiso de residencia permanente válido emitido de conformidad con la ley ucraniana, y que no pueden regresar en condiciones seguras y estables a su país o región de origen.

La Inspección General de Inmigración de Rumanía es responsable del registro de datos y la expedición de permisos de residencia a los beneficiarios de protección temporal que se presenten ante las autoridades competentes. La validez de los permisos de residencia es la misma que la del período de aplicación de la Decisión (UE) 2022/382.

¿Qué es la protección temporal?

La protección temporal es un mecanismo de emergencia que se aplica en caso de afluencia masiva de personas y tiene como objetivo brindar protección inmediata y colectiva. El objetivo es aliviar la presión sobre los sistemas nacionales de asilo y permitir que las personas desplazadas disfruten de derechos armonizados en toda la Unión Europea. Estos derechos incluyen el derecho de residencia, acceso al mercado laboral, asistencia médica y acceso al sistema educativo en el caso de beneficiarios de protección temporal que no hayan cumplido los 18 años, atendidos en nuestro país sobre la base del Ordenanza n° 15/ 2002 sobre la concesión de apoyo y asistencia humanitaria por parte del estado rumano a ciudadanos extranjeros o apátridas en situaciones especiales, provenientes de la zona de conflicto armado en Ucrania [4], modificado por la Ordenanza n° 20/2022 sobre la modificación y finalización de algunos actos normativos, así como para el establecimiento de algunas medidas de apoyo y asistencia humanitaria [5]. Ser beneficiario de protección temporal no excluye la posibilidad de solicitar el estatuto de refugiado u otras formas de protección disponibles en los países de la UE.

Refugiados y solicitantes de asilo

La precaria situación de los refugiados y la protección que se les brinda no puede entenderse sin recurrir a los estándares contenidos en las normas de derechos humanos, el derecho internacional humanitario. Esto se debe a que los refugiados son la categoría de personas a través de las cuales se hacen visibles las violaciones de los derechos humanos.

La tendencia común es equiparar el derecho internacional de los refugiados con la protección de los refugiados basada en la Convención de las Naciones Unidas de 1951 y el Protocolo de 1967 [6]. La explicación radica en su consagración como los instrumentos jurídicos más complejos que cumplen con el requisito de brindar al refugiado las garantías jurídicas para un juicio justo y la protección necesaria hasta que se inicien los procesos relacionados con el mismo.

El análisis de los aspectos jurídicos en materia de refugiados no puede abordarse sin tener en cuenta las diversas convenciones y tratados sobre derechos humanos, instrumentos jurídicos regionales que establecen normas sobre la protección de los refugiados, como los de la Unión Africana, la Comisión Interamericana de Derechos Humanos Derechos Humanos, los de la Unión Europea, pero también del Consejo de Europa a través de su sistema de protección de los derechos humanos y especialmente a través del Convenio Europeo de Derechos Humanos y el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, así como las normas sobre el estatuto de refugiado adoptadas a nivel nacional en varios estados del mundo, y especialmente en Rumania. También se debe abordar la jurisprudencia de la Corte Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos, la Corte Interamericana de Derechos Humanos, la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas, así como la Corte Europea de Derechos Humanos.

El concepto de *refugiado* no debe confundirse con el de *solicitante de asilo*. Tradicionalmente, el asilo se consideraba el derecho al refugio del solicitante de asilo. El derecho de asilo se concedía en el caso de un refugiado en un Estado distinto de aquel en el que residía originalmente el solicitante. Con el tiempo, sin embargo, el término se interpretó cada vez más como una prerrogativa de los estados para otorgar protección a los exiliados y refugiados. Este aspecto fue claramente enfatizado por la Corte Internacional de Justicia [7].

La noción de asilo es un término que en griego originalmente tenía el significado de "inviolable". La definición de solicitante de asilo se refiere a la persona física perseguida o perseguida en su país de origen por actividades realizadas en favor de la humanidad, el progreso, la paz, no concediéndose asilo a las perseguidas por actos comprendidos en el derecho penal común. Así, una persona perseguida por actividades políticas, democráticas o humanitarias y que se refugia en el territorio de otro Estado puede tener derecho de asilo [8].

Estas definiciones están de acuerdo con las disposiciones de la Declaración de la ONU relativo al asilo territorial, adoptado por la Asamblea General de la ONU el 14 de diciembre de 1967 [9]. De ello se deduce que el asilo tiene un carácter político, ya que este derecho se concede a los procesados por actividades políticas, y no por actos de derecho común.

El derecho a recibir o el derecho del solicitante a que se le garantice asilo, que da lugar a la correlativa obligación de los Estados de otorgar este derecho, sólo puede encontrarse en convenios regionales, como lo dispuesto en el art. 22 párr. 7 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, art. 27 de la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre, art. 12 párr. 3 de la Carta Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos. Aunque los estados miembros de la Unión Europea han invocado la importancia fundamental del asilo, la Carta Europea de Derechos Humanos ni siquiera contiene el derecho a solicitar asilo [10]. Incluso se dice que el derecho de asilo está en declive [11], considerándose ambiguo, incierto, frágil, aunque se le denomina derecho fundamental en los actos normativos, proclamado y garantizado en el mundo democrático, pero parece que regularmente pierde su esencia, es probable que su declive anuncie la misma tendencia para otros derechos fundamentales [12].

Países como Alemania, Italia, Portugal y España lo han consagrado en sus leyes fundamentales, probablemente para mejorar su imagen de antiguos regímenes dictatoriales, Francia consagró este derecho en virtud de su antigua tradición revolucionaria.

El derecho de asilo también parece debilitado por la amalgama de normas constitucionales en la materia que coexiste con el llamado “asilo convencional”, en realidad con la Convención de la ONU. Convención de Ginebra de 1951 sobre refugiados. Pero entre esta última y el resto de las disposiciones de asilo todavía se puede poner el signo de la igualdad.

El derecho de asilo está regulado tanto en algunas normas de derecho internacional como a nivel de derecho interno, en constituciones y otros textos. La similitud más importante es que ambas instituciones son formas de protección para los extranjeros. Históricamente, el derecho de asilo se regulaba antes que la condición de refugiado. Desde un punto de vista jurídico, tanto la concesión del estatuto de refugiado como la concesión del estatuto de solicitante de asilo son competencia del Estado de acogida que ejerce su soberanía de esta forma [13].

Ambas formas de protección consideran a los "extranjeros perseguidos por sus opiniones, creencias o afiliación política o por su pertenencia a un grupo, siendo discriminados por motivos de raza, religión, nacionalidad, perseguidos por estos motivos o por haber cometido delitos políticos".

Ninguna persona podrá beneficiarse de la condición de refugiado o del derecho de asilo si ha cometido delitos contra la paz y la humanidad o actos que violen los propósitos y principios de las Naciones Unidas.

El beneficiario de la condición de refugiado o del derecho de asilo no puede ser expulsado. Por otra parte, la condición de refugiado implica también la concesión de protección inmediata ante un peligro inminente o plausible. El derecho de asilo suele implicar una protección permanente. Hay autores que han sostenido que el derecho de asilo sólo representa la concesión del derecho de estancia en base a una decisión que tiene fundamentos morales y/o políticos [14].

En la doctrina se considera que un refugiado puede seguir siendo beneficiario de esta forma de protección sin adquirir también la que le confiere el derecho de asilo [15].

Si bien las normas internacionales sobre asilo no son muy explícitas, aún contienen un elemento común, confirmado por todos los estados signatarios de la Declaración sobre el Asilo Territorial de 1967. Consiste en el "reconocimiento expreso del principio de no devolución", como también es el caso de las disposiciones sobre refugiados. La ejecución de la obligación de aplicar el principio de no devolución no puede hacerse en ausencia de la concesión del derecho de asilo, al menos hasta el momento en que el solicitante pueda salir hacia otro Estado receptor.

La condición de refugiado incluye las características y elementos del derecho de asilo, con excepción de la duración de la protección, establecida como temporal, no pudiendo el solicitante ejercer un derecho de residencia permanente. Los derechos y obligaciones de los beneficiarios de protección están regulados por la Convención de la ONU desde 1951 en el caso de los solicitantes de la condición de refugiado, así como las modalidades para su concesión, extinción, retiro o cancelación, no siendo así para los solicitantes de asilo. Los refugiados están sujetos a la ley del país de origen, aunque se deben tomar medidas en el país de acogida para integrar al refugiado. La concesión de la condición de refugiado no afecta a los familiares del beneficiario.

El monitoreo de los flujos de refugiados es responsabilidad del Alto Comisionado de las Naciones Unidas. para los Refugiados (ACNUR), tanto a nivel internacional como en cada estado donde se presenten las respectivas situaciones, independientemente de que el estado sea o no parte de la Convención de la ONU de 1951 sobre los refugiados. No existen tales instituciones para el derecho de asilo. La Convención de Refugiados de 1951 no asocia la concesión de asilo con la condición de refugiado. Sin embargo, aunque el derecho de asilo no se especifica explícitamente en el texto de la Convención de 1951, sí está implícitamente presente a través de la prohibición de sancionar la entrada ilegal en el territorio del estado de refugio [16], a través de la prohibición de expulsión [17] ya través del principio de no devolución [18].

Cabe señalar que, en la mayoría de los casos, el derecho constitucional al asilo, donde existe, tiende a ser absorbido por el ordenamiento jurídico establecido en virtud de la Convención de la ONU. en cuanto a los refugiados. Por otro lado, el régimen de protección

basado en la Convención de 1951 enfrenta hoy nuevos desafíos [19]. La Convención para la Protección de los Refugiados se redactó al comienzo de un período histórico extremadamente acalorado conocido como la "Guerra Fría" [20].

Las circunstancias políticas sellaron las fronteras intraeuropeas durante medio siglo. Muy pocos tuvieron éxito en su audaz acción. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de la Convención de 1951, "Los Estados no impondrán sanciones penales por entrada o estancia ilegal a los refugiados que, llegando directamente del territorio donde su vida o libertad fueron amenazadas, entren o se encuentren en su territorio sin autorización, sujeto a su presentación sin demora a las autoridades para explicarles las razones de la entrada o presencia ilegal".

El artículo 32 de la Convención de 1951 establece que "la deportación de un refugiado sólo puede efectuarse por razones de seguridad o de orden público y como resultado de una decisión adoptada por un órgano competente conforme a los procedimientos previstos por el derecho interno del Estado receptor; salvo la existencia de razones imperiosas de seguridad nacional, se debe asegurar al interesado el ejercicio del derecho de defensa que debe contener el derecho a proponer pruebas, a ser representado así como a apelar contra dicha decisión".

El artículo 33 de la Convención de 1951 prohíbe "la expulsión o devolución de un refugiado cuando su vida o su libertad corran peligro; las excepciones consisten en la existencia de motivos graves que califiquen al solicitante como un peligro para la seguridad del país de acogida, así como en la condena definitiva por un delito o falta grave tal que el refugiado represente una amenaza para la comunidad de la país en cuestión".

Tras la caída del Telón de Acero en 1989 y el colapso de la URSS en 1991, grandes flujos de inmigrantes europeos se hicieron realidad. Los mismos estados de Europa occidental que habían recibido a los que habían logrado refugiarse en el este cambiaron su política inmediatamente después de 1989. Los residentes de los antiguos estados comunistas ahora eran libres de abandonar sus países de origen y se dirigían en gran número al espejismo de la mundo occidental, principalmente por motivos económicos. Esta parte de Europa, por su parte, pretendía limitar su acceso, para evitar que potenciales recién llegados se establecieran en su territorio, por razones obvias: económicas y sociales.

Con el fin de la guerra fría, también desaparecieron las motivaciones camufladas en los programas de asistencia a los refugiados -la lucha contra el comunismo y el rescate de sus víctimas-. A medida que la política de Europa Occidental tomó una dirección diferente a las normas internacionales de protección de los refugiados, se hizo evidente que "las distinciones entre la migración voluntaria y la migración involuntaria o forzada ya no son tan claras como se pensaba anteriormente".

En la situación de guerra en Ucrania, los refugiados, más que nunca, forman parte del complejo fenómeno migratorio en el que factores políticos, étnicos, económicos, medioambientales y de derechos humanos y libertades determinan los movimientos de población.

La convergencia de la migración económica con la migración forzada ha sacado a la luz muchos problemas al tratar de definir, categorizar y distinguir entre los auténticos refugiados que se enfrentan a la persecución tal como la define la Convención de 1951 y los instrumentos adyacentes y los inmigrantes económicos, partiendo en busca de un mejor vida. Como resultado, el refugiado es visto ahora más que nunca como "una persona, al menos potencialmente, vinculada a la inmigración ilegal y a los inmigrantes económicos".

Si en el momento de redactar las normas sobre refugiados no era fácil definir a estas personas, hoy las dificultades son más numerosas que nunca. Se cree que la principal debilidad del sistema de normas sobre refugiados se origina en una "distinción artificial entre refugiados y migrantes, creada después de la Segunda Guerra Mundial".

Conclusiones

El problema de los refugiados es uno de los graves problemas que enfrenta el mundo contemporáneo, su estatus legal aún sigue siendo precario. El refugiado busca escapar de las condiciones o circunstancias de su país de origen, que considera insoportables, y encontrar

refugio y protección en otro país. La principal característica de los refugiados es que no pueden beneficiarse o no quieren la protección de su país de origen, las razones para salir de ese país pueden ser: opresión, persecución, amenaza a la vida o libertad, pobreza, guerra o conflicto civil, desastres naturales , etc.

BIBLIOGRAPHY

[1] *Directiva n° 2001/55/CE, de 20 de julio de 2001*, sobre normas mínimas para la concesión de protección temporal, en caso de afluencia masiva de personas desplazadas, y medidas para promover un equilibrio entre los esfuerzos de los Estados miembros para acoger a estas personas y soportar las consecuencias de esta recepción.

[2] *Ordenanza n° 367/2022,* sobre el establecimiento de condiciones para garantizar la protección temporal, así como para la modificación y finalización de algunos actos normativos en el ámbito de los extranjeros (la decisión se publicó en el Boletín Oficial de Rumania n° 268/2022).

[3] Decisión de Ejecución (UE) 2022/382 del Consejo de la Unión Europea, de 4 de marzo de 2022, por la que se establece la existencia de una afluencia masiva de personas desplazadas desde Ucrania.

[4] *Ordenanza n° 15 de 27 febrero de 2022* sobre la concesión de apoyo y asistencia humanitaria por parte del estado rumano a ciudadanos extranjeros o apátridas en situaciones especiales, originarios de la zona de conflicto armado en Ucrania, Publicado en el Boletín Oficial de Rumania n° 193 del 27 de febrero de 2022.

[5] *Ordenanza n° 20/2022* en cuanto a la modificación y finalización de algunos actos normativos, así como para el establecimiento de algunas medidas de apoyo y asistencia humanitaria.

[6] *El Protocolo de Nueva York* o el Protocolo de 1967.

[7] G. Elian, *Curtea Internațională de Justiție*, București, 1970, p. 90-92.

[8] Gheorghe Iancu, *Dreptul de azil. Privire comparativă cu statutul juridic al refugiatului*, București, 2002, p. 29.

[9] *Collection of international instruments and other legal texts concerning refugees and displaced persons*, vol. I, Universal Instruments, publ. de Division ofinternational protection of the Office of the United Nations High Commissioner forRefugees, Geneva, 1995.

[10] Richard Plender, Nuala Mole, *Beyond the Geneva Convention: Constructing a de facto Right of Asylum from International Human Rights Instrument*, în Refugee Rights and Realities: Evolving International Concepts and Regimes, publ. de Francis Nicholson, Patrick Twomey, Cambridge University Press,1999, p. 81-105.

[11] Louis Favoreu și col., *Droit des libertés fondamentales*, 4e éd., Dalloz, Paris, 2007, p. 253.

[12] Franck Moderne, *Le droit constitutionnel d'asile dans les États de l'Union européenne*, ed. II, Paris, 1998, p. 172.

[13] Adrian Năstase, *Drepturile omului – religie a sfârșitului de secol*, București, 1992,p. 24-25; Bogdan Aurescu, *Noua suveranitate. Între realitate juridică și necesitate politică în sistemul internațional contemporan*, București, 2003, p. 120-121.

[14] Michel Iogna-Prat, *Nationality and Statelessness Issues in the Newly Independent States*, în The Problem of Refugees in the Light of Contemporary International Law Issues, papers presented at the Colloquium organized by the Graduate Institute of International Studies in collaboration with the Office of the United Nations High Commissioner for Refugees, Geneva, 26 and 27 may, 1994, publ. de Office of the United Nations High Commissioner for Refugees, Martinus Nijhoff Publishers, 1996, p. 25-35.

[15] Gh. Iancu, *op. cit*., p. 78.

[16] Art. 31 de la Convención de 1951.

[17] Art. 32 de la Convención de 1951..

[18] Art. 33 de la Convención de 1951.

[19] El 28 de julio de 1951 se adoptó la Convención sobre el Estatuto de los Refugiados, que entró en vigor el 22 de abril de 1954, publ. en la Gaceta Oficial nro. 148/17 julio. 1991.

[20] Thomas Parish**,** *Enciclopedia Războiului Rece*, București, 2002, p. 243.

SOME REMARKS REGARDING COMMERCIAL COMPANIES FOLLOWING THE ADOPTION OF LAW NO. 265/2022 GOVERNING THE BUSINESS REGISTER

Ioana Raluca Toncean Luieran

Lecturer, PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș

Abstract: Law no. 265/2022 regarding the business register and for the modification and completion of other normative acts with an impact on registration in the business register represents a major innovation in the field, as well as a consolidation of the relevant provisions in a single law. The amendments transpose, among other things, the provisions of European Directive 2017/1132 on the use of digital tools and processes in the context of company law. Romanian commercial law is going through a process of digital renewal in an era of new technologies and artificial intelligence. The present study proposes an analysis of the impact of the regulations introduced by Law no. 265/2022 over commercial companies' law from the perspective of facilitating the use of digital solutions throughout the life cycle of a company.

Keywords: companies, business register, company registration, constitutive act, digital tools in company law.

1. Aspecte generale

Dreptul european al societăților comerciale este într-o continuă transformare și adaptare la contextul european al pieței unice[1], astfel că a fost adoptat un pachet legislativ care a adus reglementări noi în domeniu. Directiva 2019/1151 a Parlamentului European și a Consiliului de modificare a Directivei 2017/1132 în ceea ce privește utilizarea instrumentelor și a proceselor digitale în contextul dreptului societăților comerciale[2] este concepută să promoveze aplicarea instrumentelor și proceselor digitale în dreptul societăților comerciale și să ofere noi soluții digitale pentru companiile europene pentru a consolida Europa ca mediu de afaceri și pentru a armoniza legislația.

În acest sens legislația internă este într-o continuă adaptare, inclusiv din perspectiva publicității și transparenței activității societăților comerciale, în sensul simplificării și modernizării activității și pentru a încuraja competitivitatea pieței[3] interne și credibilitatea

[1] Pentru detalii privind anumite trăsături specifice ale pieței europene, a se vedea I. C. Șulea, *Methods to prevent the introduction of pirated merchandise on european market,* The internațional Scientific Conference Literature, Discourse and Multicultural Dialogue (LDMD-I), Section Communication and public relations,Târgu-Mureș, Decembrie 2013, România, Editura Arhipelag XXI, pp. 322 -328.

[2] Directiva 2019/1151 a Parlamentului European și a Consiliului de modificare a Directivei 2017/1132 în ceea ce privește utilizarea instrumentelor și a proceselor digitale în contextul dreptului societăților comerciale a fost publicată în JO L186 din 11.07.2019, disponibilă la adresa web https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:32019L115;1 accesată la data de 09.02.2022. În continuare, referirea la acest document se va realiza prin sintagma „Directiva 2019/1151".

[3] În acest sens, atât la nivel național cât și la nivelul Uniunii Europene se duce o luptă continuă pentru a limită comportamentele anticoncurențiale și a asigura o concurență sănătoasă, având în vedere faptul că aceste practici sunt de natură să aducă atingeri grave atât pieței cât și celorlalți participanți la viața economică. Pentru detalii a se vedea O. V. Nagy (2022), *The abuse of dominant position in the Competiton law*, The Proceedings of the International Conference Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity, publicat în Volumul Culture in

societăților.

În prezent, cadrul normativ incident înregistrării în registrul comerțului și autorizării funcționării persoanelor fizice și juridice ce desfășoară activități economice a fost perfectat prin adoptarea Legii nr. 265/2022 privind registrul comerțului și pentru modificarea și completarea altor acte normative cu incidență asupra înregistrării în registrul comerțului[4]. Menționăm că Legea nr. 265/2022 este rezultatul unui demers legislativ de corelare și sistematizare a reglementărilor în materie abrogând Legea nr. 26/1990[5], care, deși modificată în mai multe rânduri, necesita o reclădire din temelii a dispozițiilor privind registrul comerțului.

În vederea realizării obiectivelor propuse, Legea nr. 265/2022 aduce modificări considerabile Legii nr. 31/1990 privind societățile[6]. În acest sens ne propunem o analiză a principalelor modificări aduse societăților cu răspundere limitată, cu precădere asupra formalităților anterioare înmatriculării și înregistrării în registrul comerțului.

2. Modificări în procedura de înmatriculare a societăților în registrul comerțului

Pentru a facilita începerea activității economice în condiții cât mai optime, cadrul legislativ a fost perfectat în vederea asigurării accesibilității online a tuturor formalităților pentru constituirea unei societăți. Noile reglementări permit depunerea de documente în format electronic sau elimină obligativitatea depunerii unor documente.

Un prim element de noutate constă în posibilitatea de verificare a disponibilităţii firmei şi de rezervare a acesteia prin portalul de servicii online[7]. De asemenea, condițiile de specificitate și disponibilitate ale firmei au fost modificate, aspecte ce vor face obiectul de studiu al unei alte lucrări. Oricum, anterior acestor noi reglementări, antreprenorul care dorea înființarea unei noi societăți comerciale trebuia să verifice disponibilitatea firmei și să o rezerve, obținând astfel o dovadă cu privire la rezervarea firmei. Ulterior, această dovadă trebuia anexată dosarului de înmatriculare. Aspect ce necesita timp și deplasări suplimentare la Oficiul Registrului Comerțului.

Un alt element care facilitează tranziția spre digitalizare, este eliminarea obligativității depunerii specimenelor de semnătură de către reprezentanții societății. Astfel, art. 129 pct. 22 din Legea nr. 265/2022 abrogă art. 45 din Legea nr. 31/1990. Soluția este binevenită cu atât mai mult cu cât, în ceea ce privește dovada identității, semnătura electronică este deja utilizată la scară largă în activitatea specifică societăților comerciale.

Alte aspecte care îngreunau procedura de înmatriculare în Registrul comerțului și care au fost eliminate vizează declarația pe propria răspundere a fondatorilor, a primilor administratori și, după caz, a primilor cenzori, că îndeplinesc condițiile prevăzute de Legea nr. 31/1990. Deși cerința de depunere a declarațiilor a fost eliminată, subliniem că obligația subzistă întrucât acestea au fost introduse, într-o formă simplificată în actul constitutiv sau contractul de colaborare, după caz[8]. Astfel, în cazul fiecărui contract în parte va fi inclusă o clauză având ca obiect transpunerea acestei declarații.

Globalisation: Identities and nations Connected. Social Sciences, Editura Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, p. 118; O.V. Nagy (2022), *The dumping Phenomenon on European Union's market,* The Proceedings of the International Conference Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity, publicat în Volumul Culture in Globalisation: Identities and nations Connected. Social Sciences, Editura Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, p. 113.

[4] Legea nr. 265/2022 privind registrul comerțului și pentru modificarea și completarea altor acte normative cu incidență asupra înregistrării în registrul comerțului a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.750 din 26 Iulie 2022. În continuare, referirea la acest document se va realiza prin sintagma „Legea nr. 265/2022".

[5] Legea nr. 26/1990 privind registrul comerțului a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 121 din 7 noiembrie 1990, fiind ulterior modificată si republicată.

[6] Legea nr. 31/1990 privind societățile a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 126-127 din 17 noiembrie 1990, fiind ulterior modificată și republicată. În continuare, referirea la acest document se va realiza prin sintagma „Legea nr. 31/1990".

[7] A se vedea art. 50 alin. (1) coroborat cu art. 129 pct. 15 din Legea nr. 265/2022.

[8] A se vedea art. 129 pct. 2, pct. 31 din Legea nr. 265/2022.

De asemenea, art.129 pct. 16 din Legea nr. 265/2022 abrogă art. 36 alin. (2) lit. e) din Legea nr. 31/1990, astfel că actele constatatoare ale operațiunilor încheiate în contul societății și aprobate de asociați nu vor mai fi depuse la înmatriculare.

3. Modificări ale actului constitutiv

Actul constitutiv al societății cu răspundere limitată va trebui să prevadă noi clauze care să dea expresie diferitelor interese ale asociaților. Art. 129 pct. 4 din Legea nr. 265/2022 introduce o nouă clauză obligatorie astfel că fondatorii trebuie să prevadă în actul constitutiv "modalitatea de adoptare a hotărârilor adunării generale a asociaților, cu votul tuturor asociaților, în cazul în care, datorită parității participării la capitalul social, nu poate fi stabilită o majoritate absolută."

Reglementarea nou introdusă comportă unele observații și explicații.

Adunarea generală a asociaților este organul deliberativ al societății, care hotărăște asupra problemelor obișnuite ale societății, dar și cu privire la unele mai deosebite. În funcție de importanța acestor probleme, adunarea hotărăște în condiții de cvorum și majoritate diferite.

În cazul societăților cu răspundere limitată, adunarea generală decide prin votul reprezentând majoritatea absolută a asociaților și a părților sociale, în afară de cazul când în actul constitutiv se prevede altfel[9]. Cu alte cuvinte, dacă fondatorii nu prevăd altfel, este necesară o dublă majoritate în luarea deciziilor: o majoritate a asociaților și, totodată, o majoritate a părților sociale. Așa cum a constatat doctrina de specialitate[10], cerința este justificată de specificul societății cu răspundere limitată, fiind deopotrivă o societate de persoane, cât și o societate de capitaluri.

Însă, în practică s-au constatat frecvent blocaje decizionale datorită dublei majorități. Denumită și *deadlock*, situația apare cu precădere în societățile în care asociații dețin un număr egal de voturi sau situații de paritate apropiate.

Legiuitorul a prevăzut o oarecare soluție, dar care nu s-a dovedit suficientă. Astfel, în temeiul art. 192 alin. (1) din Legea 31/1990, dacă datorită neîndeplinirii majorității duble cerute de lege, adunarea generală a asociaților nu poate lua o hotărâre, se va convoca o nouă adunare generală. De această dată, oricare ar fi numărul de asociați și partea din capitalul social reprezentată de asociații prezenți, adunarea va decide asupra ordinii de zi. Soluția s-a dovedit a fi utilă, dar are unele dezavantaje și nu elimină posibilitatea apariției blocajelor decizionale.

Față de cele prezentate, apreciem că, reglementând în sarcina fondatorilor obligația de a insera în actul constitutiv o clauză care să stabilească modalitatea de adoptare a hotărârilor în caz de paritate de voturi, legiuitorul oferă încă o soluție de ieșire din impas pentru asociați.

Tot în vederea evitării blocajului decizional, potrivit art. 129 pct. 39 din Legea nr. 265/2022, a fost eliminată cerința ca hotărârile având ca obiect modificarea actului constitutiv să fie adoptate cu votul tuturor asociaților, în afară de cazul când legea sau actul constitutiv prevede altfel. Această soluție s-ar putea să nu fie la fel de echitabilă în ceea ce privește societatea cu răspundere limitată.

Întrucât actul constitutiv al societății reprezintă voința tuturor fondatorilor, este firesc ca modificarea lui să se facă în mod simetric, tot prin voința tuturor asociaților. Cu atât mai mult cu cât societatea cu răspundere limitată este, totodată, o societate *intuitu personae*, o societate care se bazează pe încrederea asociaților.

În vederea corelării și implementării legislației Uniunii Europene, a fost introdusă[11] cerința ca, acolo unde legea prevede, datele de identificare a beneficiarilor reali și a modalităților în care se exercită controlul asupra societății să fie introduse în actul constitutiv.

[9] A se vedea art. 192 din Legea nr. 31/1990 privind societățile.

[10] Pentru o astfel de opinie, a se vedea S.D. Cărpenaru, *Tratat de drept comercial român*, ediția a VI-a actualizată, Editura Universul Juridic, București, 2019, p. 358.

[11] A se vedea art. 129 pct. 6 din Legea nr. 265/2022.

Precizăm că această posibilitate era lăsată la latitudinea fondatorilor, Legea nr. 129/2019[12] reglementează posibilitatea de declarare a beneficiarilor reali prin includerea datelor lor direct în actul constitutiv, însă fără a fi o obligație. Concluzionăm că de la data intrării în vigoare[13] a Legii nr. 265/2022, toate societățile nou înființate vor avea obligația de inserare în actul constitutiv a informațiilor privind beneficiarii reali.

4. Modificări privind capitalul social

În reglementarea anterioară, actul constitutiv al societății cu răspundere limitată trebuia să indice capitalul social, desigur, cu menționarea aportului fiecărui asociat.

În prezent, art. 6 lit. e) din Legea nr. 31/1990 a fost modificat în sensul obligației de menționare a capitalului social subscris[14]

De asemenea, modificările vizează și vărsarea capitalului social subscris. Astfel, potrivit art. 9^1 alin. (2) din Legea 31/1990, în termen de cel mult de trei luni de la data înmatriculării și înainte de a face operațiuni, societatea cu răspundere limitată trebuie să verse 30% din valoarea capitalului social subscris. Restul de 70% din capitalul social subscris urmează să fie vărsat în termen de 12 luni de la data înmatriculării pentru aportul în numerar, iar pentru aportul în natură, în termen de doi ani de la data înmatriculării. Observăm că aceste reglementări impun condiții identice cu cerințele pentru vărsarea capitalului social al societăților de capitaluri, respectiv societatea pe acțiuni și societatea în comandată pe acțiuni.

Referitor la majorarea capitalului social, a fost modificat termenul în care produce efecte juridice hotărârea adunării generale prin care s-a luat această decizie. Termenul a fost majorat de la 12 la 18 luni[15], fiind astfel acordată o perioadă mai lungă de îndeplinire a deciziei acționarilor.

5. Concluzii

Concluzia principală care se desprinde în urma cercetării întreprinse, este că legiuitorul român a urmărit o simplificare a formalităților și o reducere a sarcinilor administrative în procedura de înmatriculare și înregistrare în registrul comerțului.

Cadrul normativ fost amendat, în timp, pentru a îmbunătăți permanent acest serviciu public, pentru a-l adapta ritmului de creștere a mediului de afaceri românesc, dar și pentru a răspunde nevoii constante de reducere a sarcinilor administrative. De asemenea, noile reglementări armonizează legislația națională cu cea europeană în privința aplicării instrumentelor și proceselor digitale în dreptul societăților comerciale.

Totuși modificările introduse sunt de substanță, mai ales în ceea ce privește societatea cu răspundere limitată, care pare a fi într-un proces de transformare, împrumutând tot mai multe din caracteristicile societăților de capitaluri.

BIBLIOGRAPHY

Legislație

- Directiva 2019/1151 a Parlamentului European și a Consiliului de modificare a Directivei 2017/1132 în ceea ce privește utilizarea instrumentelor și a proceselor digitale în contextul dreptului societăților comerciale;
- Legea nr. 26/1990 privind registrul comerțului;
- Legea nr. 31/1990 privind societățile;

[12] A se vedea art. 56 alin. (1) din Legea nr. 129/2019 pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului, precum și pentru modificarea și completarea unor acte normative. Aceasta a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 589 din 18 iulie 2019.

[13] Potrivit art. 141 din Legea nr. 265/2022, prezenta lege intră în vigoare în patru luni de la data publicării în Monitorul Oficial al României, respectiv 26 Noiembrie 2022.

[14] Capitalul social subscris este reprezentat de valoarea totală a aporturilor asociaților. Capitalul social vărsat reprezintă valoarea totală a aporturilor efectuate de asociați la momentul constituirii societății. Pentru detalii, a se vedea S. Angheni, *Drept comercial. Tratat,* Editura C.H. Beck, București, 2019, p.140-142.

[15] A se vedea art. 129 pct. 42 din Legea nr. 265/2022 de modificare a art. 219 alin. (1) din Legea nr 31/1990 privind societățile.

- Legea nr. 129/2019 pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului, precum și pentru modificarea și completarea unor acte normative;
- Legea nr. 265/2022 privind registrul comerțului și pentru modificarea și completarea altor acte normative cu incidență asupra înregistrării în registrul comerțului.

Doctrină

- S. Angheni, *Drept comercial. Tratat,* Editura C.H. Beck, București, 2019;
- S.D. Cărpenaru, *Tratat de drept comercial român*, Ediția a VI-a actualizată, Editura Universul Juridic, București, 2019.
- O. V. Nagy, *The abuse of dominant position in the Competiton law*, The Proceedings of the International Conference Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity, publicat în Volumul Culture in Globalisation: Identities and nations Connected. Social Sciences, Editura Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, 2022;
- O.V. Nagy, *The dumping Phenomenon on European Union's market*, The Proceedings of the International Conference Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity, publicat în Volumul Culture in Globalisation: Identities and nations Connected. Social Sciences, Editura Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, 2022.
- I. C. Șulea, *Methods to prevent the introduction of pirated merchandise on european market,* The internaţional Scientific Conference Literature, Discourse and Multicultural Dialogue (LDMD-I), Section Communication and public relations,Târgu-Mureş, Decembrie 2013, România, Editura Arhipelag XXI.

CHANGES BROUGHT BY THE LAW NO. 105/2022 REGARDING THE NAME OF THE PERSON, AS ITS IDENTIFICATION ELEMENT

Oana Voica Nagy

Lecturer, PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș

Abstract: The present paper aims to reveal and analyze the new legislative changes brought in the domain of the identification of individuals, namely those regarding the name of the person, as an element of its identification. In this regard, we will analyze the dispositions of the Law no. 105/2022, those of the Law no. 119/1996 regarding the civil status acts which was modified, and those of the Government Ordinance no. 41/2003 which was repealed as the new regulations entered into force. We will highlight the new dispositions which regulates the legal aspects regarding the name of the individual, but also the legal frame which regulates the administrative name change. Namely, we will assess the legal norms established by the legislator, regarding the number of first names that parents can give their children and the extended list of reasons that justify the change of the name on administrative way.

Keywords: name, identification of person, change of the name, civil status officer, legislative changes

INTRODUCERE

Nevoia unei intervenții din partea legiuitorului în privința numelui s-a datorat în principal situațiilor practice create în societate. Odată cu dobândirea libertății de circulație, care a determinat intensificarea fenomenului de migrare, dar și cu facilitarea accesului la informație, practicile societății românești au fost influențate de alte culturi, fapt regăsit și în planul identificării persoanei fizice.

Legea nr. 105 intrată în vigoare în anul 2022 a modificat și completat Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă, dar a și abrogat Ordonanța Guvernului nr. 41/2003 privind dobândirea și schimbarea pe cale administrativă a numelor persoanelor fizice[1]. Aceasta a adus cu sine o serie de modificări importante atât în domeniul actelor de stare civilă, cât și în privință unuia dintre cele mai importante elemente de identificare a persoanei fizice, respectiv a numelui.

Cea mai recentă completare a legii actelor de stare civilă a fost adusă prin Ordonanța Guvernului nr. 26/2022 pentru modificarea și completarea Legii nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă.

Prin urmare, în plan legislativ, numele persoanei fizice, sub aspect material este reglementat de Codul civil și de Legea 119/1996 cu privire la actele civile, așa cum a fost modificată și completată. Însă, în ceea ce privește schimbarea numelui pe cale administrată legiuitorul a optat pentru abrogarea dispozițiilor Ordonanței Guvernului nr. 41/2003 și reglementarea acestei proceduri în cadrul Legii nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă.

În acest sens, după art. 41 din lege a fost introdus Capitolul II^1. În cuprinsul acestuia sunt reglementate aspecte ce privesc motivele care pot justifica cererea de schimbare a numelui pe cale administrativă, documentele ce vor însoții cererea, aspecte ce privesc schimbarea numelui în cazul persoanelor minore, precum și aspecte procedurale ce privesc competența

[1] Pentru ușurința exprimării Legea nr. 105/2022 pentru modificarea și completarea Legii nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă, precum și pentru abrogarea Ordonanței Guvernului nr. 41/2003 privind dobândirea și schimbarea pe cale administrativă a numelor persoanelor fizice va fi denumită în continuare Legea nr. 105/2022.

soluționării cererii, dispoziția de admitere respectiv de respingere a cererii de schimbare a numelui, dar și unele aspecte referitoare la modul în care se face dovada schimbării numelui în situația în care cererea depusă este admisă.

Alături de starea civilă și domiciliu numele este un mijloc juridic de individualizare a persoanei fizice, fiind totodată un drept personal nepatrimonial[2]. Numele persoanei fizice a fost definit de doctrina de specialitate, având în vedere faptul că legiuitorul a reglementat doar aspecte ce privesc dobândirea, modificarea respectiv schimbarea numelui[3].

Prin urmare, numele a fost definit ca fiind acel atribut de identificare care conferă titularului său dreptul de a fi individualizat atât în familie cât și în societate cu ajutor unor cuvinte, destinate să aibă această semnificație și care respectă condițiile impuse de lege[4].

În ceea ce privește structura numelui, deosebim între numele de familie, care permite persoanei să se individualizeze între membri societății și prenumele, care îi permite acesteia să se individualizeze în cadrul propriei familii ori față de membri altor familii cu același nume de familie[5].

Cele două componente ale numelui, numele de familie și prenumele, se deosebesc în primul rând sub aspectul modului de dobândire. Astfel, numele de familie se dobândește, ca regulă generală, în virtutea dispozițiilor legale, prin efectul filiației[6]. În mod excepțional, în cazul copilului găsit sau abandonat într-o unitate medicală numele de familie este atribuit pe cale administrativă[7].

Prenumele pe de altă parte, poate fi alcătuit din unul sau mai multe cuvinte și este ales de către părinți. Doar în situațiile excepționale, amintite anterior, acesta este atribuit pe cale administrativă. Referitor la alegerea prenumelui, legiuitorul a intervenit recent cu o modificare, limitând prin art. 15 alin. (2^1) din Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă numărul de cuvinte care alcătuiesc prenumele la 3[8]. A fost modificat totodată alin. (3) al acestui articol și inserat un nou alineat, (3^1). În alin. (3) a fost introdusă mențiunea potrivit căreia și în situația în care, copilul are mai mult de 3 prenume actul de naștere se va întocmi în baza unei declarații scrise și semnate de către ambii părinți. Din această declarație trebuie să rezulte numele de familie și prenumele pe care copilul le va purta. Alin. (3^1) pe de altă parte, stipulează faptul că, în situația în care părinții nu reușesc să se înțeleagă asupra prenumelui pe care îl va purta copilul născut viu, în actul de naștere va fi trecut prenumele înscris în certificatul medical constatator al nașterii. În cazul în care în certificatul medical constatator al nașterii este înscris un prenume format din mai mult de trei cuvinte, în actul de naștere vor fi trecute doar primele trei[9].

MOTIVE JUSTIFICATE PENTRU SCHIMBAREA NUMELUI

---

[2] Gh. Beleiu, *Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil*, Ediția a XI-a revăzută și adăugită de M. Nicolae și P. Trușcă, Editura Universul Juridic, București, 2007, p. 418.

[3] A.V. Fărcaș, N. Fărcaș, *Drept civil. Persoanele. În noul Cod civil*, Editura Universul Juridic, București, 2012, p. 145.

[4] Gh. Beleiu, *op. cit.*, p. 391.

[5] E. Chelaru, *Drept civil. Persoanele în reglementarea NCC,* Ediția 4 revizuită și adăugită, Editura C.H. Beck, București, 2016, p. 94.

[6] Filiația poate fi firească sau civilă. Pentru detalii cu privire la efectele filiației civile asupra numelui, a se vedea I.R. Toncean Luieran, *Analiza dispozițiilor legale în vigoare referitoare la efectele încuviințării adopției*, International Conference – educational performance and development, Tîrgu Mureș, România, November 25-26, 2015, publicat în Academica Science Journal nr 1 (4/2015), pp. 2-3.

[7] Pentru detalii în acest sens, a se vedea O. Ungureanu, C. Munteanu, *Drept civil. Persoanel*e. Ediția a 3-a, revăzută și adăugită, Editura Hamangiu, București, 2015, p. 246 și urm.

[8] Art. 15, Secțiunea 1 Capitolul II din Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă a fost modificat de punctul 19 din Legea nr. 105/2022.

[9] Dacă părinții ar insista în demersul lor de a da mai mult de trei prenume copilului, fapta acestora ar putea fi considerată o abatere de la dispozițiile legale. Pentru detalii cu privire la abateri de la normele legale a se vedea I. C. Șulea, *General aspects regarding the situations when the rules of good conduct in scientific research can become offences,* Revista Academia Fortelor Terestre „Nicolae Bălcescu", Sibiu, volumul XXII, nr. 3 (87), trimestrul 3, 2017, România, Editura Academia Fortelor Terestre „Nicolae Bălcescu", pp. 176-176.

Atât numele de familie cât şi prenumele sunt susceptibile, în temeiul dispoziţiilor legale, de a fi schimbate pe cale administrativă. Această operaţiune juridică nu trebuie însă confundată cu cea a modificării numelui de familie. Aceasta din urmă are loc în situaţia în care intervin anumite schimbări în starea civilă a persoanei fizice[10]. Deşi legiuitorul a abrogat Ordonanţa Guvernului nr. 41/2003 privind dobândirea şi schimbarea pe cale administrativă a numelor persoanelor fizice, acesta a preluat dispoziţiile acesteia modificându-le şi completându-le, după caz. În ceea ce priveşte schimbarea numelui pe cale administrativă, legiuitorul a introdus noi motive pe care se poate fundamenta cererea de schimbare a numelui pe această cale. Astfel, la motivele prevăzute iniţial în art. 4 din Capitolul II al Ordonanţei nr. 41/2003, au fost preluate de Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă fiind adăugată posibilitatea de a solicita adăugarea la prenumele iniţial a unui prenume sub care persoana este cunoscută în societate, cu condiţia de a nu se depăşi numărul de prenume prevăzut de lege[11].

Referitor la numele de familie, legiuitorul a stipulat în art. 41^1 lit. i posibilitatea de a solicita purtarea unui nume de familie comun cu al celorlalţi membri ai familiei, eliminând însă necesitatea ca acesta să fi fost dobândit prin adopţie, prin menţinerea numelui la încheierea căsătorie, prin stabilirea filiaţiei ori în situaţia în care ar fi intervenit schimbări pe cale administrativă.

Legiuitorul a intervenit şi în situaţia în care se solicită schimbarea numelui de familie al soţilor. Dacă până la modificarea Legii nr. 119/1996 ambii soţi trebuiau să solicite schimbarea numelui de familie în cazul în care aceştia purtau numele de familie reunite, în prezent această operaţiune juridică poate fi cerută fie de către unul dintre soţi, fie de către ambii soţi. În cazul în care schimbarea numelui de familie intervine la solicitarea unuia dintre soţi, este necesar consimţământul celuilalt soţ pe care acesta trebuie să îmbrace fie forma autentică fie să fie dat în faţa ofiţerului de stare de civilă[12].

La lit. n al aceluiaşi articol a fost reglementată situaţia în care persoana care solicită schimbarea numelui pe cale administrativă a efectuat deja operaţiunea juridică de schimbare a numelui în străinătate, dar nu deţine un act administrativ străin în acest sens. Într-o atare situaţie cererea este considerată a fi întemeiată dacă se face dovada cu privire schimbarea numelui cu paşaportul respectiv cu actul de identitate emis de autorităţile străine.

Alin. (3) al art. 41^1 continuă enumerarea motivelor considerate a fi justificate pentru solicitarea schimbării numelui pe cale administrativă, preluându-le pe cele prevăzute în vechea reglementare, dar cu modificări. Astfel, a fost introdusă o nouă literă, lit. d în alin. (3) al art. 41^1 din Legea nr. 119/1996, ce îmbunătăţeşte lista motivelor justificate pe care se poate întemeia cererea de schimbare a numelui pe cale administrativă cu încă un motiv. Potrivit noii reglementări fostul soţ care a păstrat la divorţ numele de familie purtat în timpul căsătoriei poate solicita schimbarea acestuia revenind la un nume de familie pe care l-a purtat anterior încheierii căsătoriei sau la numele de familie dobândit la naştere.

Potrivit lit. f dacă soţul doreşte păstrarea numelui purtat în timpul căsătoriei şi după desfacerea acesteia pentru a avea acelaşi nume cu copiii săi, acordul celuilalt soţ în această privinţă va fi dat fie în formă autentică fie în faţa ofiţerului de stare civilă. Observăm că legiuitorul a adaptat această dispoziţie legală în funcţie de modalităţile de desfacere a căsătoriei, având în vedere faptul că aceasta se poate desface în prezent în instanţă, prin procedură notarială sau de către ofiţerul de stare civilă[13].

Deşi legiuitorul a utilizat exprimări asemănătoare, analizând comparativ reglementările cuprinse la lit. g alin. (3) art. 41^1 din Legea nr. 119/1996[14] modificate şi completate cu cele

[10] O. Ungureanu, C. Munteanu, *op. cit.*, p. 250

[11] Pentru detalii a se vedea art. 41^1 lit. e din Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă modificată şi completată prin Legea nr. 105/2022 şi O.G. nr. 26/2022.

[12] A se vedea dispoziţiile art. 41^1 lit. j din Legea nr. 119/1996 şi dispoziţiile art. 4 lit. i din O.G. nr. 41/2003

[13] Pentru detalii a se vedea art. 375 şi urm. din Codul civil.

[14] Noua formulare a dispoziţiilor analizate, utilizată de legiuitor şi prevăzută în art. 41^1 lit. g din Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă menită să aducă claritate în exprimare prevede că, atunci „când părinţii

cuprinse în art. 4 alin. (3) lit. f din O.G. nr. 41/2003 care reglementa acest aspect și care a fost abrogată prin intrarea în vigoare a Legii nr. 105/2022, constatăm faptul că de această dată legiuitorul a stabilit clar în sarcina părintelui obligația de a solicita pentru copil schimbarea numelui de familie pe cale administrativă pentru a avea un nume de familie comun, în situația în care părintele divorțat a revenit la numele de familie purtat anterior. Legiuitorul a reformulat conținutul dispoziției menționate pentru a elimina orice îndoială în acest sens[15].

Nu în ultimul rând, a fost introdusă o dispoziție legală potrivit căreia se poate solicita schimbarea numelui de familie pe cale administrativă de către părintele care a divorțat și căruia i-a fost încredințat copilul minor în urma divorțului în situația în care acesta se recăsătorește pentru ca minorul să poarte numele de familie pe care l-a dobândit în urma încheierii noii căsătorii, cu condiția existenței atât a consimțământului soțului cât și al celuilalt părinte al minorului. În mod obligatoriu consimțământul trebuie să îmbrace forma autentică sau să fie dat în fața ofițerului de stare civilă.

CONCLUZII

Modificările legislative din domeniul identificării persoanei fizice, respectiv a numelui ca atribut de identificare al acesteia, care a constituit obiectul acestei lucrări, sunt menite să acopere situațiile identificate în practică care până în prezent nu și-au găsit o reglementare proprie. Pentru a proteja interesul superior al copilului, legiuitorul a intervenit prin limitarea numărului de cuvinte ce pot alcătui prenumele acestuia, încercând pe această cale să-l ferească de situații în care ar fi putut fi victima unor abuzuri sau a bulling-ului. Scopul acestei dispoziții legale este întregit prin faptul că legiuitorul interzice ofițerului de stare civilă să înregistreze prenume „indecente, ridicole și a altora asemenea" care pot afecta atât interesele copilului cât și ordinea publică și bunele moravuri[16]. De asemenea, adăugarea unor motive noi pentru schimbarea numelui pe cale administrativă este menită să faciliteze accesul persoanelor la această procedură, dacă au suferit pe plan afectiv și social datorită numelui de familie sau a prenumelui respectiv prenumelor pe care le poartă.

BIBLIOGRAPHY

1. Legislație

Legea 287/2009 privind Codul civil.

Legea nr. 105 pentru modificarea și completarea Legii nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă, precum și pentru abrogarea Ordonanței Guvernului nr. 41/2003 privind dobândirea și schimbarea pe cale administrativă a numelor persoanelor fizice.

Legea nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă.

Ordonanța Guvernului nr. 26/2022 pentru modificarea şi completarea Legii nr. 119/1996 cu privire la actele de stare civilă.

Ordonanța Guvernului nr. 41/2003 privind dobândirea și schimbarea pe cale administrativă a numelor persoanelor fizice.

2. Doctrină

Gh. Beleiu, *Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil*, Ediția a XI-a revăzută și adăugită de M. Nicolae și P. Truşcă, Editura Universul Juridic, București, 2007.

E. Chelaru, *Drept civil. Persoanele în reglementarea NCC,* Ediția 4 revizuită și adăugită, Editura C.H. Beck, București, 2016.

au divorțat, iar părintele care a revenit la numele de familie avut anterior căsătoriei solicită pentru copil să poarte același nume de familie cu el."

[15] Art. 4 alin. (3) lit. f din O.G. nr. 41/2003 prevedea faptul că în situația în care „părinții au divorțat, iar copiii încredințați spre creștere și educare unuia dintre părinți, care a revenit la numele de familie avut anterior căsătoriei, solicita sa poarte numele de familie al acestuia."

[16] Pentru detalii a se vedea art. 84 alin (2) din Codul civil, care constituie dreptul comun în această materie.

A.V. Fărcaș, N. Fărcaș, *Drept civil. Persoanele. În noul Cod civil*, Editura Universul Juridic, București, 2012.

O. Ungureanu, C. Munteanu, *Drept civil. Persoanele în reglementarea noului Cod civil*, Ediția a 3-a, revăzută și adăugită, Editura Hamangiu, București, 2015.

3. Studii

I. C. Șulea, *General aspects regarding the situations when the rules of good conduct in scientific research can become offences*, Revista Academia Fortelor Terestre „Nicolae Bălcescu", Sibiu, volumul XXII, nr. 3 (87), trimestrul 3, 2017, România, Editura Academia Fortelor Terestre „Nicolae Bălcescu".

I.R. Toncean Luieran, *Analiza dispozițiilor legale în vigoare referitoare la efectele încuviințării adopției*, International Conference – educational performance and development, Tîrgu Mureș, România, November 25-26, 2015, publicat în Academica Sciewnce Journal nr 1 (4/2015)

THE CHALLENGES OF SMALL BUSINESSES IN THE CONTEXT OF THE CURRENT ECONOMIC RECESSION

Oriana Helena Negulescu

Lecturer, PhD, „Spiru Haret" University

Abstract: The economic crisis during the Covid19 pandemic, followed by the energy crisis, amplified by the conflict in Ukraine and the economic sanctions against Russia, as well as the unstable geopolitical situation in the whole world led to the start of the global economic recession in 2022. In this context, in addition to the large companies that generally recorded a decline in business, small businesses are in a critical situation. The purpose of this paper is to highlight the problems faced by these small businesses in the main countries and in Romania, and moreover, to anticipate their economic challenges in two scenarios: pessimistic and optimistic. The research methodology is based on the study of references, observation, analysis, synthesis and own judgment.

Keywords: economic recession, small businesses, calls, trends, scenario.

1. Introduction

Small businesses are at the heart of economies and communities and account for approximately 60% of private sector jobs. In recent years, the small business sector has faced major challenges, firstly because of the pandemic and then because of the energy crisis.

The Covid-19 pandemic has produced in almost all countries of the world an economic crisis more serious than the recession 12 years ago. The effect of the crisis is found especially in the case of small and medium-sized enterprises (SMEs).

The travel restrictions, the temporary closure of small shops and the HoReCa activity led to the drastic reduction of tourism activity, passenger transport and services to the population, creation, culture, events and others. The lack of receipts led to the impossibility of paying the salaries of hundreds of employees in this field.

European governments have provided various forms of financial support. "This includes support such as financial aid for families with children (Italy), suspension of eviction proceedings for residential properties (Spain), suspension of mortgage payments (Italy and Spain) and cash support for qualified people in both Italy and in Spain" (Kost, 2020).

Although financial support was granted in European countries to reduce the extremely negative impact of these restrictions, many small businesses closed and many employees became unemployed. "However, the results of a McKinsey survey, carried out in August 2020, of more than 2,200 SMEs in five European countries - France, Germany, Italy, Spain and the United Kingdom - indicate how strongly their prosperity has been affected by the crisis COVID -19" (Dimson et al., 2020). On average, only less than 1/5 of the SMEs in Europe can pay their debts to suppliers and rents.

In Romania, over 80% of SMEs are underfinanced (Neacsu, 2021) and out of 58% of SMEs, only 12% have financing available for a term longer than 4 months (Profit, 2021).

Regarding the energy crisis, Blumberg emphasized that small and medium-sized businesses are not protected by the energy price cap, leaving them fully exposed to the recent brutal increase in wholesale electricity prices. For some businesses, costs could quadruple when

their utility contracts are up for renewal, which usually happens between now and the end of the year *(Blas, 2022)*.

In this context, the paper aims to present two extreme scenarios for the future of small businesses: one pessimistic and one optimistic. The research is based on bibliographic references, observation, analysis, synthesis and own judgment.

2. Literature review

The most significant small business challenges of 2021 showed which companies are resilient and will grow from this learning experience. The goal of sustainability is a common theme in the solutions to these challenges. Digital marketing and e-commerce both play an important role in sustainability (*Thomson, 2022).*

The June 2022 Global Economic Outlook report provides the first systematic assessment of how current global economic conditions are likely to affect emerging markets and developing economies. The main challenges specified are: the high inflation rate, the energy crisis and the government policies *(Worldbank, 2022).*

-High inflation rate. The report notes that if inflation remains high, a repeat of the previous bout of stagflation could translate into a sharp global downturn, along with financial crises in some emerging market and developing economies. The same challenge can be found in other studies (Small business outlook, 2022; Swanson, 2022).

- Energy crisis. The report also offers new insights into how the war's effects on energy markets are clouding global growth prospects. The war in Ukraine has led to a surge in prices for a wide range of energy-related commodities. Higher energy prices will lower real incomes, increase production costs, tighten financial conditions and constrain macroeconomic policy, particularly in energy-importing countries. Growth in advanced economies is forecast to fall sharply from 5.1 percent in 2021 to 2.6 percent in 2022 — 1.2 percentage points below the January forecast. Growth is expected to moderate further to 2.2% in 2023, largely reflecting the continued unwinding of fiscal and monetary policy support provided during the pandemic. Among emerging and developing market economies, growth is forecast to decline from 6.6% in 2021 to 3.4% in 2022, well below the annual average of 4.8% over 2011-2019.

- Government policies. Policymakers, moreover, should refrain from distortionary policies such as price controls, subsidies, and export bans that could exacerbate the recent rise in commodity prices. Against the challenging backdrop of higher inflation, weaker growth, tighter financial conditions and limited fiscal policy space, governments will need to reorient spending towards targeted aid for vulnerable populations.

Another challenge is the increased demands of employees. In the labor market, workers are increasingly demanding flexible hours, work-from-home options, better benefits, perks, learning and development, changes in how productivity is measured, and a diverse workplace culture. In the USA there are over 30 million IMMs, of which 80% have no employees, 6% have from 1 to 19 employees and only 0.5% have between 20 and 499 employees *(Howarth, 2022).*

Figures published by the UK Federation of Small Businesses (FSB) show that almost 53% of small businesses expect to stagnate, downsize or downsize in the next year. The FSB report suggests that companies see increased costs as the main reason for their affected future business prospects. Fuel and utilities were the most cited causes of this cost increase, according to the survey *(Mavrokefalidis, 2022).*

A January 2022 report from the National Federation of Independent Business (NFIB) shows that in the US, 22% of business owners consider inflation the most important and immediate problem they face *(*Swanson, *2022).* The main findings resulting from a survey carried out in 2022 were:

- Acquiring customers remains the main challenge for small business owners, but cash flow, inflation and supply chain disruptions are growing concerns.
- Most business owners are concerned about inflation. 30.5% cite inflation as a top concern, and another 62.5% are generally concerned as they watch prices rise.

• Due to continued economic uncertainty, three out of four business owners (76.4%) report feeling ambivalent about the economy – either somewhat positive, somewhat negative or neutral.

• Many small business owners (62.7%) have seen their profits decline in the past six months. Only 15.5% reported that profits were higher than expected.

• Profits are down as sales are down for 58.6 percent of small business owners surveyed and expenses are up 59.5 percent compared to six months ago.

These examples can be found, in different percentages, in all EU countries. However, small businesses are resilient and many have adapted or evolved when faced with the challenges of the past two years (Small business outlook, 2022).

- Accelerated digitization, with many small businesses taking steps to reach consumers through digital channels such as mobile apps, online ordering, contactless payment options and social media.

- The hybrid workplace trend looks set to continue as employers look to attract and retain top talent, particularly those who care for children or elderly relatives.

- Successful small businesses will continue to explore and invest in new technologies that streamline workflows, eliminate manual and time-consuming processes, and allow employees to focus on high-value tasks.

- As small businesses digitize their operations and manage more employee and consumer data online, they have become a lucrative target for cybercriminals trying to steal that data or defraud businesses.

3. Scenarios for small businesses

3.1. The pessimistic scenario

In the situation where the current crisis will continue after the Covid-19 pandemic, amplified by the energy crisis, the consequences will be particularly serious for the entire economy in advanced countries and in Romania, as well. Many more SMEs will become insolvent or declare bankruptcy. “If the situation worsened and revenues fell by another 10-30 percent, 77 percent of SMEs would say they might not be able to operate anymore (Dimson et al., 2020).

Only in the first part of 2020, when most SMEs stopped their activity, the following consequences were recorded (Foy, 2020):

• the bankruptcy rate increased to 18%;

• non-performing loans increased by 2%;

• the capital ratio decreased by 4 percentage points;

• the decrease in the cash flow of the companies exceeded the benefits of the financial aid.

Nevertheless, if the same downward trend continues, the implications will be devastating, not only for SMEs. Although the banks withstood the first shock, their future, as well as that of the big corporations, is no longer certain in a crisis that has lasted for years.

Our opinion is that in such a situation Europe will enter a prolonged crisis due to the chain implications of the drastic reduction in the number of small businesses (fig. 1).

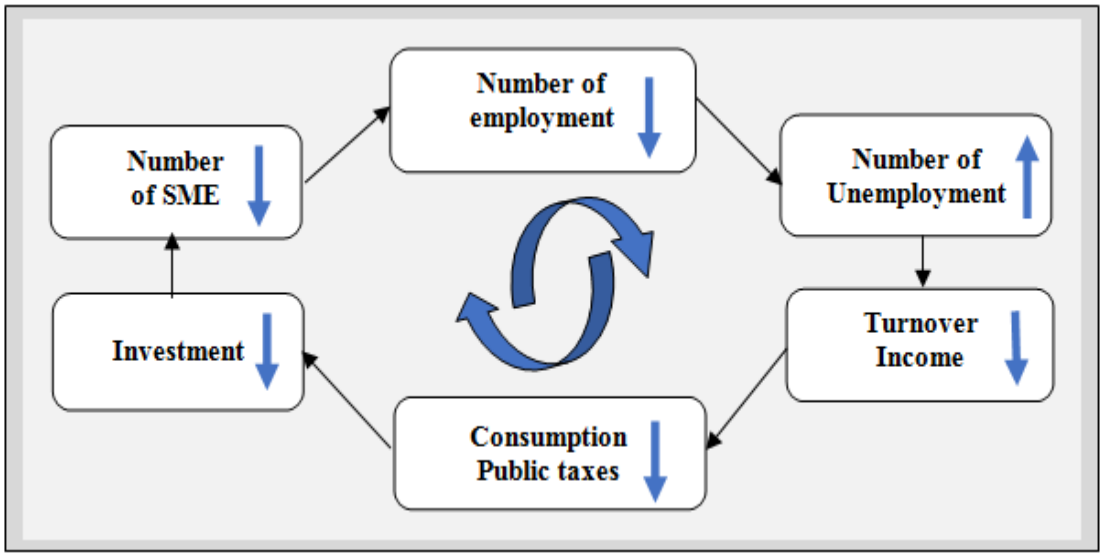


Fig. 1 The pessimistic scenario (Own conception)

By continuously reducing the number of SMEs, the number of jobs will be drastically reduced and the pressure on governments to support the unemployed will increase. The incomes of the population will decrease and, as a result, the consumption, so that the financial problems will have an impact on the big businesses, reducing private investments. On the other hand, reducing the incomes of the population and companies, the receipts to the state budget and the local budgets from taxes and fees will be reduced, and thus, the volume of public investments will continuously decrease, thus the number of future jobs.

The vicious circle will increase and lead to a collapse of the European economies.

3.2. The optimistic scenario

In the situation where the current crisis will continue and small businesses will find the resources to adapt, the share of SMEs that would close would be reduced by more than half (Dimson et al., 2020). The optimistic situation implies:

- Investments in new knowledge, digitization and artificial intelligence;
- Investments in renewable energy;
- Innovation in all areas of management;
- Encouraging exports outside the EU.

The European Parliament recommends that "EU countries invest in the data economy, artificial intelligence, smart manufacturing, the Internet of Things and quantum computing and ensure a strong SME component in these areas" (EP, 2021).

A study carried out by the OECD in 60 countries highlights positive examples to be followed by SMEs to get out of the crisis (OECD, 2020), including: virtual showroom (Ireland and Estonia); Fintech initiatives, to alleviate liquidity problems of entrepreneurs (Latvia); large corporations intensify their cooperation with small firms in the field of biotechnological innovation (France); crowdfunding initiatives to keep local entrepreneurs in business (Switzerland); shops and other service providers (cinemas and restaurants) require customers to buy Gutschein (vouchers) for future use in order to stay afloat (Germany); banks offer loans for one year with 5% interest to ensure SMEs with the necessary cash flow (Austria). In the USA, large companies such as Amazon, The Apple App Store and Google Play Store have attracted thousands of small companies to offer services in product distribution and software design, offering platform and marketing gratuity (Howarth, 2022).

In general, small and medium enterprises are based on knowledge and innovation. "Finally, knowledge-based SMEs generally develop the emergence of pre-paradigmatic technologies, providing specialized knowledge-based assets to other companies or consumer markets. Many operate in early-stage sectors such as biotechnology, medical research or ICT

production, where they collaborate with universities and large multinationals" (Jurdensen et al., 2020).

In the long term, new opportunities and challenges may appear in the activity of SMEs at the European level, especially in the implementation of the green industry for the continuous reduction of pollution, waste of materials and for the replacement of traditional energy with clean energy.

In a barometer survey carried out in Romania by the Frames and Sierra Quadrant companies in November 2020 on a sample of 300 companies and 1232 respondents, SMEs demonstrated a constructive position, based on innovation. Thus, the actions that will be undertaken are generally related to the restructuring of the company (Neacsu, 2020): digitization of activities 26%; reconfiguration of supplier credit lines 41%; reconfiguration of offers 31%; continued decrease in operating expenses 17%; staff discounts 11% and other measures 8%.

Also, the intention of SMEs is to secure talents and experienced employees, who bring value. In this situation, young people without experience are at a disadvantage. For Romania, among the challenges that SMEs are expected to face in the next period, the problems related to fees and taxes 21% and the increase in the euro exchange rate 11% are mentioned. But, the continuation of the financial support from the government, the development of entrepreneurship and the entry into force of the amendment to the bankruptcy prevention law, through the preventive concordat procedure with a new form of the restructuring agreement, will be able to save 500,000 jobs (Neacsu, 2021).

In our opinion, in the optimistic situation, SMEs from all over Europe, including Romania, will have to simultaneously opt for two paths to follow: access to European funds and innovative management (fig.2).

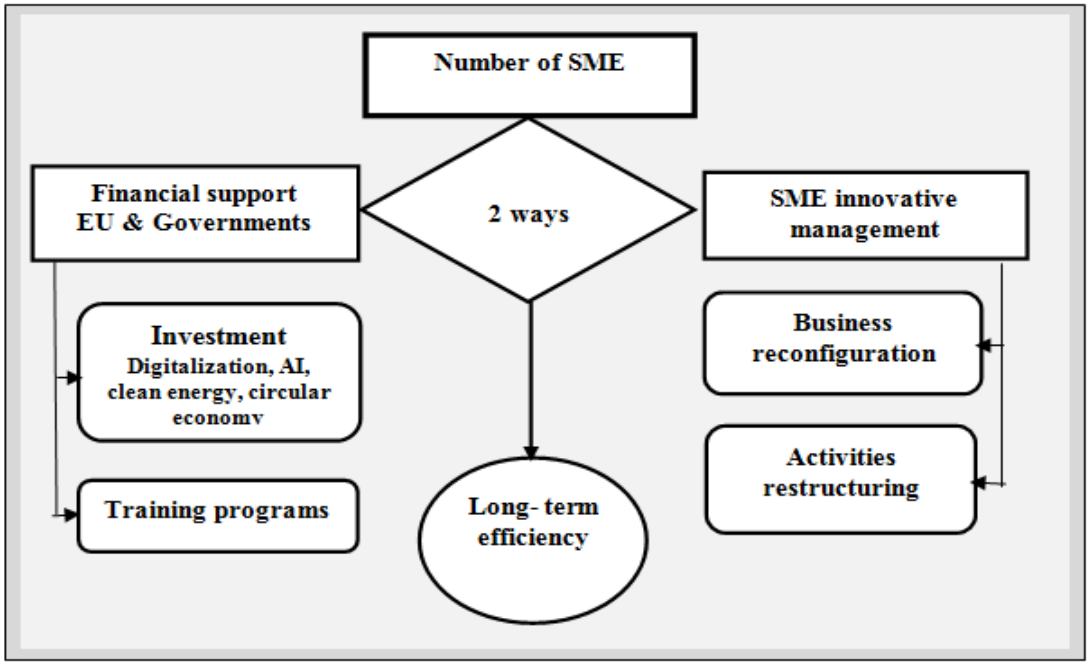


Fig. 2 *The optimistic scenario*
(Own conception)

By accessing the financing programs of the European Union through viable projects, SMEs will have the opportunity to invest especially in digitization and, to some extent, artificial intelligence. In order to use these investments efficiently, they will have to invest in the workforce (conversion and accumulation of new skills, especially in digital ones).

At the same time, however, the efforts must be made by the management of the enterprises. Innovation will have to be primary. In this sense, it is necessary to reconfigure businesses, by approaching them differently, in terms of ways to:

• negotiation and contracting with suppliers and beneficiaries;
• storage and transport of products and goods;
• processing on the product manufacturing flow;
• sale of products and services;
• customer service of long-life products;
• the use of green energy and environmental protection.

Also, company management must restructure activities by:

• Monitoring cash flow and reducing operating costs;
• Focusing on any profit opportunity, identifying the most valuable products and services and giving up the others;
• Development of work in the team and through projects;
• Focusing on valuable, loyal and profitable customers by offering various free facilities (Kost, 2020);
• Accessing any banking, advertising, Internet, etc. tools. free or at low cost.

Other proposals aim (Murphy, 2020):

• Hiring new people in the remote system;
• Adoption of marketing strategies and procedures through online media and building clients' confidence that the business is clean and hygienic and offers products and services that are safe for health.

Last but not least, SME managers will have to be flexible to the problems of employees, to induce in them the desire for innovation, to value them as true values and to empower them for decision and responsibility, under their subtly practiced control.

These two paths to follow, shown in fig. 3, can ensure the viability of SMEs and savings in the short term and their development in the medium and long term.

Conclusions

The paper presents the main opinions of some authors in the field and their own, which will materialize depending on the changes that will take place in the business environment.

From the two scenarios presented, the following results:

In the pessimistic scenario, in which all things will go for the worse, not only will it be the end of SMEs, but also large companies will not have a secure future, so that the economies of Europe will enter economic-financial collapse.

In the optimistic scenario, it is expected that through European financial support, from European governments and banks, as well as through innovation, digitalization, remote work and investments, SMEs will regain their role in society. In order to fulfil this goal, it is necessary for SME managers to change their business behaviour, to reconfigure and restructure their activities.

"As the crisis fades, governments could therefore choose to help SMEs build resilience, for example by helping them find new markets or digitize faster. SMEs have the potential to be an economic and employment engine after the crisis, but government responses could prove critical" (Dimson et al. 2020).

Anyway, the speed of implementation of the two ways, financial support and innovative management, is different. Liquidity must be ensured urgently and here the responsibility is shared between the EU, governments, banks and other financial institutions. On the other hand, the second way, the one for which the SME managers are responsible, is realized with small steps, but continuously.

BIBLIOGRAPHY

Blas, J. (2022) Don't Abandon Small Businesses in the Energy Crisis, https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2022-09-02/europe-s-energy-crisis-don-t-abandon-small-businesses.

Dimson, J., Mladenov, Z., Sharma, R. & Tadjeddine, K. (2020) COVID-19 and European small and medium-size enterprises: How they are weathering the storm, McKinsey article,

October 22, 2020, https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/covid-19-and-european-small-and-medium-size-enterprises-how-they-are-weathering-the-storm.

European Parliament (2021) Covid-19: how the EU can help small businesses, online article, https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20210107STO95112/covid-19-how-the-eu-can-help-small-businesses**.**

Foy, M. (2020) Small business failures in Europe would have doubled without pandemic relief, analysis finds, Online article, Berkeley, https://newsroom.haas.berkeley.edu/research/covid-19-crisis-would-have-doubled-small-business-bankruptcies-in-europe-pandemic-relief/**.**

Howarth, J. (2022) 6 Important Small Business Trends (2022-2024),
https://explodingtopics.com/blog/small-business-trends.

Juergensen, J., Guimón, J. & Narul, R. (2020) European SMEs amidst the COVID-19 crisis: assessing impact and policy responses, Journal of Industrial and Business Economics, https://doi.org/10.1007/s40812-020-00169-4.

Kost, D. (2020) How Small Businesses Can Survive the Coronavirus Outbreak, online article, https://eurodw.eu/special-reporting-guidelines-how-to-report-data-to-reflect-covid-19-2/.

Mavrokefalidis, D. (2022) Energy crisis could lead to a 'generation of lost businesses', Big zero report 2022; https://www.energylivenews.com/2022/08/23/energy-crisis-could-lead-to-a-generation-of-lost-businesses/.

Murphy, G. (2020) Life After Coronavirus: What Does The Future Look Like For Small Businesses? Small business charter, Online article, https://smallbusinesscharter.org/business-advice/life-after-coronavirus-what-does-the-future-look-like-for-small-businesses/.

Neacsu, O. (2020) Barometer Sierra Quadrant; Frames Media, https://framesmedia.ro/blog/barometru-sierra-quadrant-58-dintre-imm-uri-mai-au-bani-de-supravietuire-pentru-1-2-luni/.

Neacsu, O. (2021) Analysis Sierra Quadrant; Frames Media, https://framesmedia.ro/blog/analiza-sierra-quadrant-cum-relansam-economia-restructurarea-timpurie-a-afacerilor-va-salva-peste-500-000-de-locuri-de-munca/.

OECD (2020) OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19), OECD Report, https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/**.**

Profit (2021) SMEs at the survival limit (IMM-urile la limita supravietuirii), online, Profit, https://www.profit.ro/stiri/economie/imm-urile-la-limita-supravietuirii-peste-jumatate-sustin-ca-ar-mai-avea-fonduri-disponibile-numai-pentru-1-2-luni-19628712**.**

Small business outlook: What small business owners can expect in 2022, https://www.wolterskluwer.com/en/expert-insights/small-business-outlook-what-small-business-owners-can-expect-in-2022.

Swanson, D. (2022) Small businesses face a common challenge in 2022, https://www.postbulletin.com/business/small-businesses-face-a-common-challenge-in-2022.

Thomson, S. (2022) Top Small Business Challenges In 2022, https://www.e-marketingassociates.com/blog/top-small-business-challenges-in-2022.

*World bank (2022) a*https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/06/07/stagflation-risk-rises-amid-sharp-slowdown-in-growth-energy-markets.

PHILOSOPHICAL LIVES IN ANTIQUITY

Niadi-Corina Cernica

Lecturer, PhD, „Ștefan cel Mare" University of Suceava

Abstract: Philosophical life is still disputed. We don t know if philosophical lives exist and we don t know if the philosophies reflect in lives of thephilosophers. But, in Antiquity, a philosophical life was something real, but not a illustration of philosophy. It is illustration of a principle, who sometimes is very strange. Sometimes, philosophical life is the wise life or a life devoted to spiritual experiences. Some lives illustrate principles, as the life of Diogene (who shows how many things are useless) and the life of Hippias (a charachter in two dialogues of Plato, who wears only what he made himself). The lives of Plotin and Porfir are devoted to spiritual experiences and the lives of other Platonists who use techniques of liveing their bodies. The life of Socrate is the wise life, devoted to virtue and to the values of the towns. In Antiquity philosophical life is a life directed, every day, by a philosophical value or by own meditation.

Keywords: philosophy, Antiquity, principle, value, philosophical life

Viața filosofică este încă controversată. Nu știm dacă există vieți filosofice, dar știm că, în unele cazuri, convingerile filosofice sunt reflectate în momente din viața unui filosof.

Pentru Antichitate, viața filosofică poate fi o realitate. Această viață filosofică poate fi ilustrarea câtorva principii, duse însă foarte departe. Alteori, poate fi trăirea directă a realității spirituale sau este viața înțeleaptă.

Ca ilustrare a unor principii, viața filosofică este viața lui Diogene sau viața lui Hippias.

Viața lui Diogene ar cuprinde două principii prezentate constant, și anume: inutilitatea multor lucruri dintre lucrurile de care avem nevoie și lipsa de valoare a oamenilor, care sunt întotdeauna mai prejos decât valorile, principiile și normele lor și ale societății.

Diogene descoperă, prin exemplul unui șoarece, tot ce este inutil, fără valoare și importanță și, de asemenea, un exemplu de viață. Diogene Laertios, care nu a păstrat în cartea sa „Despre viețile și doctrinele filosofilor" biografii, ci un amalgam de tradiții orale ale adversarilor și admiratorilor, precum și trimiteri la surse scrise care se sprijină pe informații contradictorii și amestecate, prezintă astfel acest lucru: „Theofrast, în scrierea sa *Megaricul* , spune că, văzând un șoarece care alerga fără să caute un loc de culcuș, fără să țină seama de întuneric și fără să dorească din lucrurile socotite ca desfătare, Diogene descoperi o ieșire din împrejurările grele în care se afla"[1]. A descoperit că poate renunța la lucrurile considerate utile, și chiar la cele foarte utile, și că poate trăi cu un minim de obiecte necesare. Un copil i-a dat o lecție în această privință: „văzând cum un copil bea din palmă, își aruncă ulcica din desagă cu cuvintele « Un copil m-a întrecut în felul simplu de a trăi »"[2]

Ce principii filosofice ilustrează felul său de viață, renunțarea la casă (locuia într-un butoi), lucruri considerate, totuși, necesare și la orice era considerat normal în viața obișnuită? Diogene Laertios spune: „cu adevărat răsturnând valorile, acordând dreptului natural o autoritate mai mare decât legii (...) căci punea libertatea mai presus de orice"[3].

[1] Diogene Laertios, Despre viețile șI doctrinele filosofilor, Ed. Polirom, Iași, 1997, p.1999
[2] Idem, p.202
[3] Idem, p.209

Tot ce era inutil, tot ce nu folosea, era aruncat de Diogene. Orice învățătură, inclusiv a lui Platon, era pierdere de timp. Legea nu se poate opune naturii umane și singura lege era legea naturii; noblețea nașterii și gloria nu aveau valoare pentru el și nu îi cere lui Alexandru cel Mare nimic, ci doar să nu-i facă umbră.

Credința sa în lipsa de valoare a oamenilor, care nu sunt la nivelul moral sau de înțelepciune care se crede, care sunt mai prejos decât valorile sau principiile lor, provine din ideea falsității societății și a ordinii sociale convenționale și nenaturale. Zeci de afirmații rămase din tradițiile orale, adverse sau favorabile, arată această opoziție față de principii, statut sau loc în societate.

Pentru Diogene, filosofia a avut un singur rol, de a-l pregăti pentru orice soartă, iar distanțarea față de lege și stat și apartenența la o singură entitate – umanitatea – este evidentă în celebrele cuvinte: „Sunt cetățean al lumii".

În ciuda comportamentului și cuvintelor sale, prin care contesta legea, societatea, valorile în societate, ordinea politică, Diogene a fost iubit de atenieni. Mulți filosofi l-au ascultat și i-au răspuns, a avut admiratori și adversari care i-au lăsat lui Diogene Laertios și posterității tradiții orale, adevăruri și falsuri despre el.

Un personaj puțin important, fără notorietatea de care s-a bucurat Diogene, dar prezent în două dialoguri de Platon, este Hippias. Este probabil un prieten mai naiv, dar onest și cu bune sentimente, al filosofului. Este filosof și declară că tot ce poartă este făcut de el însuși. În „Hippias Minor", Socrate spune: „Spuneai că ai venit odată la Olimpia purtând numai lucruri făcute de mâna ta. Mai întâi inelul – cu el ai început – spuneai că e făcut chiar de tine ca unul care știe să cizeleze inele. Tot așa și pecetea. La fel și sigiliul și sticluța cu ulei. Spuneai apoi că tu însuți ai fost cizmarul sandalelor tale și că tu singur ți-ai țesut himationul și hitonul. Însă ceea ce i-a uimit mai cu seamă pe toți, ca dovadă a unei neîntrecute măiestrii, a fost faptul că până și cingătoarea hitonului tău, asemeni celor mai de preț din Persia, tot tu o împletiseși."[4] Este cel mai iscusit în o mulțime de meșteșuguri, în cuvântări, literatură, mnemotehnică și o mulțime de științe. A fi filosof înseamnă pentru Hippias un singur lucru: a cunoaște cât mai multe, a-i învăța pe ceilalți și a răspunde la orice întrebare. Prin aceasta uimește Hippias: răspunde oricui, la orice întrebare, pe orice subiect, pe orice subiect legat de meșteșuguri, știință, literatură sau politică. Cum îl numește cu umor Socrate, este „atotștiutorul Hippias". Un element de viață filosofică: prin ceea ce știe și-a făcut singur toate hainele și obiectele pe care le poartă. Tot ce știe i-a adus un folos și astfel și-a creat singur tot ce avea nevoie.

Nu știm mai mult despre Hippias. Este o viață filosofică? Sigur, cu principii pe care le pune în aplicare oricât de departe, cu exagerările tipice.

Acesta este un tip de viață filosofică, așa cum era înțeleasă în Antichitate. Un al doilea tip de viață este trăirea, experiența directă a Transcendentului, mistic, însă nu prin aderarea la o religie, ci la o filosofie. Experiența trăită a Transcendentului, contemplarea Unului este specifică platonicienilor, ca și cunoașterea lumii de dincolo, după cum o prezentase Platon în dialogurile sale „Phaidon" și „Republica". Aceasta se putea face prin tehnici ale ieșirii din corp sau prin ieșiri întâmplătoare ale sufletului din corp. Asemenea experiențe și relatări ale ceea ce au văzut sau trăit apar la platonicieni și la filosofi iluștri ca Plotin sau Porfir. Porfir afirmă că Plotin avea stări mistice. Nu știm sigur în ce constau ele, dar știm că sunt o viziune și o unificare cu Unul Transcendent. Porfir își prezintă și el stările mistice. Cei doi filosofi au vieți morale, dedicate celorlalți, și au parte de recunoașterea divină. Discipolii lui Plotin merg la templu pentru a vorbi cu daimonul lui Plotin, figură divină care îl protejează, dar apare un zeu.

Plotin are o viață de filosof: participă la banchete ale filosofilor, care sunt cunoscute și atestate și la Platon (dialogul „Banchetul"), dar mai există referiri (Hipparchia participa împreună cu soțul ei la banchete ale filosofilor). Dacă în timpul lui Platon, banchetele constau în prezentarea de fiecare participant a ideilor proprii cu privire la o temă, în timpul lui Plotin se discuta pornind de la discursul unui filosof sau discipol. Viața unui filosof cuprindea și

[4] Platon, Opere complete Vol I, Ed. Humanitas, București, 2001, p. 193

conferințe publice la care putea participa oricine (și femei, și personalități politice) și se răspundea întrebărilor din public. Se organizau banchete la ziua de naștere a unui filosof, ca Platon sau Socrate, și în ziua de naștere a maestrului școlii filosofice (ceea ce Plotin nu făcea). Conferințele publice aveau loc mai ales locuri puse la dispoziție de discipoli. Filosofii scriau tratate, chiar tratate de susținere a maestrului sau de contestare a ideilor adversarilor sau acuzatorilor. Competiția și conflictele între școli filosofice nu erau rare și se puneau în circulație chiar și anecdote false despre filosofi. Aceasta era viața unui filosof platonician la sfârșitul Antichității și o putem numi viață filosofică sau viața într-o școală de filosofie.

Platonicienii aveau, distinctive, trăirile mistice, ieșirile din corp instantanee sau prin metoda incubației (izolarea în locuri întunecoase și fără zgomote, care favorizau ieșirea din corp și contemplarea Transcendentului). Această contemplare putea fi a lumii de dincolo, a sufletelor celor morți, care mergeau pe lună până la revenirea într-un nou corp. După asemenea experiențe, toți deveneau mai morali, cu vieți total schimbate și interesați de experiențe spirituale.

Un alt tip de viață filosofică este viața înțeleaptă, dedicată, la Socrate, virtuții și valorilor cetății. Viața lui Socrate are și elemente excepționale. Socrate nu a plecat din Atena decât foarte rar, ca soldat a dat dovadă de o excepțională vitejie și rezistență. S-a supus legilor cetății și a acceptat condamnarea la moarte, deși discipolii i-au organizat evadarea din închisoare și plecarea din oraș; legile care îl protejaseră toată viața trebuiau ascultate și când îl condamnau.

Pentru Platon, după cum rezultă din dialogul „Republica" (mitul peșterii), filosoful are o misiune: aceea de a-i elibera pe oameni din aparențe și minciună, chiar dacă aceasta îi aduce ura lor și chiar moartea.

Aceste tipuri de viață filosofică sunt specifice Antichității grecești. Ele pot fi numite „vieți filosofice", iar elementele specifice vieții de filosof constau în banchetele, conferințele publice, controversele pentru apărarea maestrului și, uneori, pentru negarea ideilor altor filosofi. Un element însă mai vechi, care apare la presocratici și la Platon, erau călătoriile, în special în Egipt, dar și în alte locuri; erau experiențe de formare intelectuală, de cunoaștere a legilor și tradițiilor altor cetăți și țări sau a spiritualității egiptenilor pe care grecii îi considerau superiori lor.

BIBLIOGRAPHY

Diogene Laertios, Despre viețile și doctrinele filosofilor, Ed. Polirom, Iași, 1997

Platon, Opere complete. Vol. I, Ed. Humanitas, București, 2001

Platon, Opere complete, Vol.II, Ed. Humanitas, București, 2001

TRADITIONAL PRESCRIPTIONS AND REMEDIES IN DENTAL CONDITIONS

Loredana-Maria Ilin-Grozoiu

3rd Degree Researcher, PhD, "C. S. Nicolăescu-Plopşor" Institute for Research in Social Studies and Humanities from Craiova, of the Romanian Academy

Abstract: Our study, based on direct field research, deals with an interesting topic for the specialist researcher: traditional prescriptions and cures in dental conditions.
In the first part, it was analyzed the status and the role of the ancient healer within the community who sought to discover the cause of the disease, in order to find the right cure. Since ancient times, there have been concerns about finding effective cures to relieve dental suffering or to treat dental diseases.
In the second part, the one dealing with the investigation, there were reproduced, based on our field research, a rich prescription-record, which proves and confirms the variety of therapeutic remedies of traditional origin, used in dental diseases. In the ethnographic space of Oltenia, in dental problems, there are mainly used herbal remedies or certain substances derived from animals or minerals. In most cases, herbal remedies are simple, but combination-based cures are also used. These traditional prescriptions and remedies are still present in today Romanian world, nonetheless, adapted to the modern times, whereas their age and complex and efficient action are taken into account.

Keywords: traditional prescriptions, remedies, dental conditions, healing, Oltenia.

Din cele mai vechi timpuri, o anume persoană din interiorul grupului sau din cadrul comunității s-a specializat în vindecarea bolilor cu ajutorul unor cunoștințe, practici rituale și competențe care s-au transmis din neam în neam. Comunitatea din care făcea parte bolnavul era guvernată de o viziune și gândire magică, iar abilitățile persoanei tămăduitoare-descântătoare erau fundamentate pe obervații și o vastă cazuistică verificată și certificată în timp.

Lecuitorul străvechi nu era interesat de numele bolii, ci de motivele care au contribuit la declanșarea acesteia. După depistarea agentului cauzal al bolii, tămăduitorul găsea leacul potrivit. Exista o legătură strânsă între om și natură. Astfel, tămăduitorul trebuia să țină cont de: influiența anotimpurilor, a vânturilor și a apelor. Aceste observații contribuiau la oferirea unor indicații referitoare la însănătoşirea bolnavului[1]. La nivelul mentalului colectiv, experiența tămăduitorului sau a medicului vrăjitor era o condiție absolut necesară în șansa acordată bolnavului de a se vindeca.

În paleoliticul mijlociu la un craniu de Neanderthal s-au observat două carii la premolarul II și la molarul I superior: „În Holocen, acum 10.500 de ani, frecvența cariei dentare ajunge la 5%, pentru ca în neolitic (5.000-2.000 î.H.) acest procent să crească la 10%; în epoca de bronz și fier (2.000 î.H.) frecvența cariei ajunge la 20%, iar în epoca prefeudală (700-900 d.H.) asistăm la dublarea indicelui de frecvență a cariei la 50%-55%"[2]. În perioada ce a urmat, s-a constatat o

[1] Pamfil Bilțiu, *Contribuții la cercetarea etnoiatriei în Maramureș*, în „Memoria Ethnologica", nr. 58-59, 2016, p. 52.
[2] *Medicina românească în evoluție. Viziune enciclopedică*, volumul I, ediția a III-a, Mircea Ifrim (coordonator general), Andrei Kozma (coordonator), Octavian Buda (coordonator), Bucureşti, Editura „Vasile Goldiș" University Press, 2018, p. 34.

evoluție progresivă a cariei dentare cauzată, cel mai probabil, de consumul progresiv de hidrocarbonate.

În epoca neolitică, de când provin informații despre existența primelor scobitori, curățirea dentiției de resturi alimentare era întâlnită la băștinașii Americilor, în Mesopotamia și China. În secolul al VIII-lea î.H., copilul unui rege asirian a primit recomandarea din partea medicului să își extragă dintele care a cauzat umflarea mâinilor și a picioarelor[3]. În secolul al VII-lea î.H., din suita împăratului asirian Assurbanibal, făceau parte și dentiștii. De pe un bazorelief aflat pe un vas grecesc dezgropat în Crimeea aflăm că medicii militari sciți scoteau dinții cu mâna[4].

În cel mai vechi text medical, papirusul Edwin Smith, care datează de acum 3600 de ani, s-au găsit informații referitoare la descoperirea, la Ghizeh, a unor ligaturi din sârmă de aur la molari și la incisivi, în cazuri de fractură dentoalveolară sau în parodontoză[5].

Referitor la afecțiunile dento-maxilare s-a constatat că, în eneolitic, frecvența cariei dentare era de 18%, iar în epoca bronzului a crescut la 29%. Pe de altă parte, și numărul cariilor la aceeași persoană era în creștere[6]. Tot din eneoltic datează și instrumentele din bronz care, cel mai probabil, erau utilizate în efectuarea extracțiilor dentare. Astfel că, maxilarele cu lipsuri dentare prezentau creste aveolare vindicate[7].

În Comuna primitivă, tratamentele empirice sunt rudimentar chirurgicale, bazate pe plante medicinale sau magice.Vindecătorul primitiv, după stabilirea diagnosticului și a etiologiei bolii, prescria tratamentul care consta în ritualuri de ispășire și purificare. În vederea evitării îmbolnăvirilor, erau purtate amulte.

Dintre cei care s-au aplecat, în primele decenii ale secolului al XIX-lea, asupra leacurilor vegetale folosite în medicina populară românească îl menționăm pe Gavriil Vinetchi. Acesta în lucrarea *Învățătura pentru multe meșteșuguri,* o traducere din limba polonă, apărută în anul 1825, recomanda pentru igiena gurii pelin verde fiert în oțet sau isop cu oțet și pelin fiert în apă de gârlă. În cazul durerilor de dinți era indicată următoarea rețetă populară: hreanul proaspăt se pune la cotul mâinii din partea opusă durerii de dinți.

Un alt document de natură stomatologică din spațiul cultural românesc a apărut în anul 1829 si aparține medicului dentist I. Seliger. Acesta în lucrarea *Povațuire pentru curățirea gurii și păstrarea dinților* recomanda contra diferitelor afecțiuni stomatologice remedii bazate pe plante, anumite substante derivate din animale sau minerale, precum și alcoolul, vinul și oțetul. Rețetele populare aveau la bază extracte de natură vegetală: „coaja de stejar, unt de cuisoare, flori de museţel, jales, unt de măselărită“, miere de trandafir sau substanțe chimice: piatra acră arsă, eter sulfuricum, decamforat, camfor, zmirna: „Să se ia flori de mușețel dramuri 20, camfor pisat jumătate de dram, amestecate și făcute săculețe si calde. Să se puie la partea pătimașa“[8]; „Să se ia praf de carbuni cu lemn, sau de pâine arsa, dram 10, praf de coaje de stejar dram 10, praf de corn de cerb ars dram 2, unt de cuisoare picături 12. Să se amestece la un loc, și cu aceasta să se spele dinții cu o perie moale udată în apă și în praf întinsă, de două sau de trei ori pe săptamână“[9]; „Să se ia piatra acră arsă pisată presarată pâna când se acoperă rana, si cu bumbac acoperită, si lasată la un loc pâna când va înceta sângele iar întâmplându-sa ca deodată sa nu înceteze sângele să se facă si mai de multe ori cu aceasta si să se spele cu apa cea urmatoare“[10]; „Să se ia coaje de stejar pisată 15 dram, să se fiarbă în 150 dram de apa pâna când să ramâie 8 de dramuri. După ce se răceste să se strecure și din aceasta trebuie să se ție în gură mai adeseori“[11].

---

[3] *Ibidem*.
[4] *Ibidem*.
[5] *Ibidem*.
[6] *Ibidem*, p. 37.
[7] *Ibidem.*
[8] Apud Mariana Flaiser, *Comentarii privind lexical unor rețete medicale din domeniul stomatologiei din secolul al XIX-lea*, în „Medicina stomatologică“, vol. 9, nr. 2-3, 2005, p. 91.
[9] *Ibidem*, p. 90.
[10] *Ibidem*, p. 91.
[11] *Ibidem.*

În sprijinul activității de valorificare a leacurilor băbești au stat, într-o oarecare măsură și publicațiile periodice de folclor medical ai căror inițiatori susțineau o activitate de adunare a materialului folcloric care urma să constituie baza ulterioarelor studii sistematice din toate provinciile românești. În cadrul acestor publicații s-a acordat o atenție deosebită obiceiurilor medicale și întrebuințării ierburilor de leac de către înțelepciunea populară, menținerii sănătății organismului cu ajutorul hranei și a regimului alimentar. Deși, unele publicații au avut o existență scurtă, au însemnat totuși foarte mult, fiind demonstrată prețuirea tezaurului medicinei populare românești, însemnătatea etnoiatriei pentru cunoașterea spiritualității populare.

Între primele publicații periodice de folclor, adresate atât țărănimii, dar și intelectualității se numără și *Povățuitorul sănătății și al economiei,* din anul 1844, sub direcțiunea lui C. Vârnov. Conține informații utile referitoare la proprietățile curative ale plantelor, la practicilor populare de lecuire, la starea igienică și la bolile cu care se confruntau oamenii în acea perioadă, la respectarea normelor igienice, etc. Iată ce menționa C. Vârnov referitor la domeniul stomatologic: „Se naște o clasă deosebită de oameni numită dantiști a căror număr din zi în zi tot crește și cu numărul lor se înmulțaște și felul rațetelor... Toate aceste rațete deși din feliuri de materii alcătuite, care sunt mai degrabă în stare a strica și a sluți decât a drege și a înfrumusețа dinții sunt recomenduite de bune căci fietecare iscoditori (inovatori n.n) își laudă lucrul său“[12]. În durerea de măsea erau indicați „sâmburi uscati de masline sa-i pisezi manuntal sa-i pui într-o lule noua cu ciubuc (varga) noua, sa tragi fumul si durerile t-or trece“[13]. Erau menționate și câteva procedee de albire a dinților și de eliminare a plăcii dentare și a tartului. Rețetele de îndepărtare a „mîlului galben sau negru care se preface în piatra si strica dintii“ erau bazate pe: magnezie arsă (caustica), carbune pisat marunt, sulfat de chinina“ etc.

În vederea descrierii unor remedii de etnoiatrie[14] în bolile stomatologice, vom lua în considerare, în special, arealul ettnografic oltenesc, folosind informațiile furnizate de performeri, rezultate din cercetările noastre de teren. Astfel, ne-am propus să exemplificăm rețetele populare și să determinăm feluritele afecțiuni dentare pe care le tămăduiesc, pe baza cunoștințelor locale, transmise din generație în generație. Locuitorii așezărilor cercetate ne-au relatat că apelează, în tratamentul afrcțiunilor dentare la remedii ale medicinei empirice pe care le știu din bătrâni.

Cunoscute și folosite de om în calitate de medicament, plantele medicinale și aromatice din natură au acțiuni terapeutice eficiente care se exercită asupra afecțiunilor digestive, cardiovasculare, respiratorii, sangvine, hepato-biliare, ale sistemului nervos și, nu în ultimul rând, în durerile dentare.

Importante calități terapeutice au din cele mai vechi timpuri plantele. Despre faptul că dacii cunoșteau proprietățile tămăduitoare ale plantelor[15] ne informează Herodot, Pomponius Mela, Clemens din Alexandria, Iordanes, Platon, etc. Medicul grec Pedanios Dioscoride din Anazarba în lucrarea *De materia medica* (sec. I e.n.) a consemnat denumirile dacice la plantelor

[12] „Povățuitorul sănătății“, an I, nr. 15, 1844, pp. 226-227.

[13] „Povățuitorul sănătății“, an I, nr. 19, 1845, pp. 309.

[14] Pe baza materialului bibliografic consultat și al celui provenit din cercetările noastre de teren, întreprinse în ultimii ani, am încercat să lărgim sfera cunoștințelor despre etnoiatrie elaborând, în acest sens, studii și articole publicate în reviste de specialitate, dintre care amintim: Loredana-Maria Ilin-Grozoiu, *Terapeutici arhaice și actuale legate de întrebuințarea oțetului. O cercetare expresă din spațiul etnografic oltenesc,* în „Memoria Ethnologica”, an XIX, nr. 74-75/2020, pp. 56-69; Eadem, *Contribuții la cercetarea medicinei populare din Oltenia,* în „Arhivele Olteniei”, Serie Nouă, nr. 35/2020, Bucureşti, Editura Academiei Române, pp. 293-304; Eadem, *Unguente izvodite de lecuitorii populari din Oltenia,* în „Memoria Ethnologică”, nr. 76-77/2020, pp. 20-29; Eadem, *Acknowledged traditional remedies and treatments with medicinal wine*, în „Anuarul Institutului de Cercetări Socio-Umane C.S. Nicolăescu-Plopşor”, Craiova, nr. XXI/2020, Editura Academiei, pp. 63-70; Eadem, *The traditional nourishment – support of a healthy life and the human activity,* în volumul „Identities in Globalization. Intercultural Perspectives” editori Iulian Boldea și Cornel Sigmirean, Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, 2020, pp. 242-250, Eadem, *Contribuții la cercetarea medicinei populare din Oltenia,* în „Arhivele Olteniei”, Serie Nouă, nr. 35/2020, Bucureşti, pp. 293-304, Eadem, *Ceremonialul culegerii plantelor de leac*, în „Memoria Ethnologică”, nr. 80-81/2021, pp. 42-53.

[15] Vezi Petre Bardaşu, *Autorii antici despre cunoştiinţele asupra naturii ale geto-dacilor*, în „Buridava. Studii şi materiale”, 3, 1979, pp. 18-21.

medicinale comercializate în cetățile Callitis și Tomis. Tot Dioscorides în lucrarea *Despre mijloacele de vindecare,* apărută în anul 77 a descris 600 specii de plante medicinale, dintre care 40 de specii erau specifice teritoriului Daciei: 27 de plante aveau denumiri daco-trace, 8 latine și 5 grecești[16].

În secolul următor, Pseudo-Apuleius în lucrarea *De medica minibus herbarum* a oferit informații despre alte 37 de plante cu efecte benefice asupra organismului uman utilizate de către daci[17]. Botanistul a adus în discuție plantele medicinale cu denumiri dacice comercializate în cetățile Callatis și Tomis.

În secolele care au urmat, medicina românească a fost medicina populară românească. În Evul Mediu, au apărut primele documente scrise în limba română care atestă utilizarea leacurilor în tămăduirea celor mai felurite boli, interne și externe: *Psaltirea Scheiană*(1515), *Sanitatis studium* (1551), *Herbarium* (1578), *Lexicul slkavo-român* (sec. XVII), *Pravila lui Matei Basarab(*1652).

Deosebit de interesante sunt și fragmentele de medicină populară din cuprinsul *Sbornicului de la Hodoș* (secolele al XIV-lea-al XV-lea) și al *Sbornicului medical de la Variuș* (sfârșitul secolului al XVIII-lea-începutul secolului al XIX-lea)[18].

În Oltenia, ca de altfel în întreg spațiu românesc, fitoterapia a fost și continuă să fie un mijloc important de tratare a afecțiunilor dentare: „Contra durerilor de dinți e bun decoctul din ramuri de iederă. din crenguțe de măceș și de sunătoare. Pentru calmarea durerilor de din'I se face gargar[cu decoct de sun[toare. Tot în durerile de dinți e bun ceaiul de iasomie. Când le ieșeau dinții la copii, li se dădea să roadă rădăcină de micșunea, ameliorează durerea de dinți"[19].

În medicina populară din Oltenia în afecțiunile dentare se folosește usturoiul pentru efectul antiinflamator și calmant: „Se pisează usturoiul și se pune la dintele sau măseaua cu durerea. Te liniștești pentru scurt timp, durerea reapare. Usturoiul proaspăt, crud, asigură sănătatea dintelui"[20] și rădăcina de ghimbir: „Se mestecă rădăcina de ghimbir dată la răzătoare"[21], menta: „Se mestecă frunzele proaspete de mentă sau se ține în gură părticică de rădăcină de izmă. Leac pentru dinți este și pulberea de mentă și ceaiul de mentă"[22] și rădăcina de micșunea: „Rădăcina, bine spălată, se dă copiilor să o roadă atunci când le iasă dinții"[23]

Pentru efectul antiseptic este recomandat uleiul de cuișoare: „Când te doare dintele, se pune direct pe el ulei de cuișoare. Sunt bune și câteva cuișoare care se mestecă pe partea opusă durerii. Calmează durerea și amorțește gingia. Nu trebuie folosit des uleiul de cuișoare, afectează smaltul dinților și gingia. Cu câteva picături de ulei de cuișoare facem și inhații în caz de răceală. Tratează și coșurile"[24].

Dintre remediile terapeutice, în afecțiunile dentare este utilizată sarea: „La un pahar cu apă se pune o linguriță de sare și se clătește gura. Durerea se calmează pe moment, dar trebuie revenit"[25].

În calmarea durerii dentare se folosește și gheața: „Se pun câteva cuburi de gheață sau o compresă cu gheață pe zona dureroasă"[26], apa rece cu zeama de lămâie: „Se clătește gura cu apă

[16] G. C. Mazăre, *Plantele medicinale în spațiul carpato-danubiano-pontic*, în „Bucovina Forestieră", nr. 19/2019, p. 47.
[17] *Ibidem*.
[18] Vezi Dușița Ristin, *Fragmentele de medicină populară din manuscrisele slavone din Banat*, în „Romaoslavica", vol. XLVI, nr. 3, 2010, pp. 103-112.
[19] Inf. Doina Marsanu, 70 de ani, localitatea Dragotești, jud. Dolj, 2021.
[20] Inf. Elena Toma, 87 de ani, localitatea Silea, jud. Vâlcea, 2020.
[21] Inf. Violeta Popescu, 63 de ani, localitatea Apele Vii, jud. Dolj, 2020.
[22] Inf. Constanța Tulbea, 65 de ani, localitatea Greci, jud. Olt, 2021.
[23] Inf. Emilia Pătrană, 62 de ani, localitatea Gângiova, jud. Dolj, 2020.
[24] Inf. Viorica Sârbu, 82 de ani, localitatea Lunca, jud. Gorj, 2020.
[25] Inf. Eugenia Raicea, 84 de ani, localitatea Drănic, jud. Dolj, 2020.
[26] Inf. Elena Toma, 87 de ani, localitatea Silea, jud. Vâlcea, 2020.

și zeamă de lâmâie de câteva ori pe zi“[27], se aplică comprese cu alcool, oțet de mere și bicarbonat de sodiu.

Remediile populare, virtuțile terapeutice ale plantelor medicinale, au fost cunoscute și apreciate de om din cele mai vechi timpuri. Cercetările noastre de teren au scos în evidență faptul că, și în prezent, locuitorii din Oltenia apelează frecvent la leacurile și tratamentele tradiționale în profilaxia și tratarea diverselor boli, în cazul subiectului abordat de noi, a afecțiunilor dentare. Proprietățile plantelor medicinale, efectele benefice ale remediilor populare asupra sănătății organismului au determinat localnicii din Oltenia să conștientizeze necesitatea și importanța consumului lor și în actualitate. Căile de tratare a bolilor stomatologice prin leacuri bazate pe plante sunt și în prezent întrebuințate deoarece se are în vedere vechimea și acțiunea complexă și eficientă a acestora.

BIBLIOGRAPHY

Bardașu Petre, *Autorii antici despre cunoștiințele asupra naturii ale geto-dacilor*, în „Buridava. Studii și materiale”, 3, 1979, pp. 18-21.

Bilțiu Pamfil, *Contribuții la cercetarea etnoiatriei în Maramureș*, în „Memoria Ethnologica”, nr. 58-59, 2016.

Flaiser Mariana, *Comentarii privind lexical unor rețete medicale din domeniul stomatologiei din secolul al XIX-lea*, în „Medicina stomatologică“, vol. 9, nr. 2-3, 2005.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Terapeutici arhaice și actuale legate de întrebuințarea oțetului. O cercetare expresă din spațiul etnografic oltenesc,* în „Memoria Ethnologica”, an XIX, nr. 74-75/2020, pp. 56-69.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Contribuții la cercetarea medicinei populare din Oltenia,* în „Arhivele Olteniei”, Serie Nouă, nr. 35/2020, Bucureşti, Editura Academiei Române, pp. 293-304.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Unguente izvodite de lecuitorii populari din Oltenia,* în „Memoria Ethnologică”, nr. 76-77/2020, pp. 20-29.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Acknowledged traditional remedies and treatments with medicinal wine*, în „Anuarul Institutului de Cercetări Socio-Umane C.S. Nicolăescu-Plopşor”, Craiova, nr. XXI/2020, Editura Academiei, pp. 63-70.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *The traditional nourishment – support of a healthy life and the human activity,* în volumul „Identities in Globalization. Intercultural Perspectives” editori Iulian Boldea și Cornel Sigmirean, Arhipelag XXI Press, Târgu Mureș, 2020, pp. 242-250,

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Contribuții la cercetarea medicinei populare din Oltenia,* în „Arhivele Olteniei”, Serie Nouă, nr. 35/2020, Bucureşti, pp. 293-304.

Ilin-Grozoiu Loredana-Maria, *Ceremonialul culegerii plantelor de leac*, în „Memoria Ethnologică”, nr. 80-81/2021, pp. 42-53.

Mazăre G. C., *Plantele medicinale în spațiul carpato-danubiano-pontic*, în „Bucovina Forestieră”, nr. 19/2019.

Medicina românească în evoluție. Viziune enciclopedică, volumul I, ediția a III-a, Mircea Ifrim (coordonator general), Andrei Kozma (coordonator), Octavian Buda (coordonator), Bucureşti, Editura „Vasile Goldiș” University Press, 2018.

Ristin Dușița, *Fragmentele de medicină populară din manuscrisele slavone din Banat*, în „Romaoslavica”, vol. XLVI, nr. 3, 2010, pp. 103-112.

„Povățuitorul sănătății“, an I, nr. 15, 1844.

„Povățuitorul sănătății“, an I, nr. 19, 1845.

PERFORMERII ȘI LOCALITĂȚILE CERCETATE

[27] Inf. Petria Sandu, 90 de ani, localitatea Stoicești, jud. Dolj, 2021.

Dragotești, jud. Dolj: Marsanu Doina, 70 de ani.
Lunca, jud. Gorj: Sârbu Viorica, 82 de ani.
Silea, jud. Vâlcea: Toma Elena, 87 de ani.
Apele Vii, jud. Dolj: Popescu Violeta, 63 de ani.
Greci, jud. Olt: Constanța Tulbea, 65 de ani.
Drănic, jud. Dolj: Eugenia Raicea, 84 de ani.
Silea, jud. Vâlcea: Toma Elena, 87 de ani.
Stoicești, jud. Dolj: Sandu Petria, 90 de ani.
Gângiova, jud. Dolj: Pătrană Emilia, 62 de ani.

Articolul face parte din proiectul de cercetare: *Etnoiatrina în Oltenia*, inclus în programul de cercetare al Institutului de Cercetări Socio-Umane „C. S. Nicolăescu-Plopşor”, Craiova: *Antropologia tradițiilor în lumea românească și balcanică* (2020-2023).

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE CAPITAL MARKET IN ROMANIA

Ionel Leonida

Scientific Researcher III, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, România

Abstract: Our proposal aims to analyze the efficiency of the capital market in Romania, starting from the concept of efficiency, of the capital market in general and the presentation of the one in Romania, in particular. With the help of proposed methodological tools and a set of listed companies, we carry out an effective test of the capital market efficiency hypothesis in the period 2012 - 2022, in the case of Romania. The results foreshadowed at the present moment and their preliminary interpretation in relation to theoretical benchmarks, with the typology of market efficiency, foreshadow the fact that the capital market in Romania has a low level of efficiency.

Keywords: efficiency, capital market, stock indices, efficient market, Bucharest Stock Exchange

1. About the concept and characteristics of the capital market

The market, in general, represents the meeting place of demand and supply, and as far as the capital market is concerned, it represents the meeting space of available financial resources (savings) with the offer to capitalize them through different financial returns (investments). Thus, a meeting space is created between the owners of capital and those who need this capital (companies, governments and even individuals).

Within it, the capital market is structured into two types of markets, namely the primary and the secondary market. The most well-known and common trading markets are the stock market and the bond market.

The capital market is an open market, where transactions are public, and investment methods are accessible to the majority of the population or companies interested in either investing or attracting capital. Several financial products, called financial instruments, are traded here, they provide financing for certain periods, usually in the medium and long term. Securities can also be traded on the capital market, but these are done with the help of intermediaries. Securities are capital assets or financial instruments and are classified into two categories, stocks and bonds.

The capital market, beyond its generic purpose of a meeting space between the demand and supply of financial instruments and services, constantly aims at the following aspects:

- the improvement of transactions from the point of view of their efficiency, both from the perspective of the investor and the user of the capital (owning securities / shares, gives the holder the right to a part of the profit of the company where he placed his portfolio, as well as to the decisions taken by it, in proportion to the percentage of shares in the company's total shares);
- the reorientation and restructuring of certain sectors of the national economy;
- the provision of financial information that can be used in evaluations, analyzes of a national or world economy, as here changes in the economy (positive or negative) can be identified.

Thus, the capital market is characterized by the set of relationships and mechanisms with the help of which the available and dispersed capitals in the economy are directed and channeled to private companies and / or public associations, which are listed on the stock exchanges and need additional financial funds.

In order to achieve the objectives of the capital market, there are a number of aspects (conditions) to ensure the good functionality and, above all, the efficiency of the capital market, respectively:

- transparency - the existence of information to ensure correct information of all participants;
- adaptability - regulations and market instruments to adapt (flexible) quickly and efficiently to the new economic-financial conditions;
- correctness of operations - vigorous regulation of market operations;
- increased efficiency of operations - low costs related to the issuance and trading of securities;
- ensuring the appropriate liquidity of the market and including the securities.

Regarding the concept of the capital market, internationally, there are two approaches: the Anglo-Saxon and the European conception.

The Anglo-Saxon concept of the capital market claims that the financial market consists of the money market, the capital market and the insurance market. In this approach, short-term financial instruments are traded on the money market, medium and long-term instruments are traded on the capital market, and insurance contracts are traded on the insurance market.

The European concept of the capital market starts from the premise that capital is circulated (transacted) both on the monetary market, as well as on the securities, insurance and mortgage markets. Therefore, according to this approach, the capital market includes the money market, the financial market and the mortgage market. In this approach, short- and medium-term financial instruments are traded on the money market, long-term instruments are traded on the financial market, and mortgage loans are traded on the mortgage market.

In Romania, the Anglo-Saxon concept was and still is accepted and used. As a result, the capital market is a component of the financial market. Starting from this hypothesis, we can define the capital market as the set of relationships, mechanisms and institutions through which capital is transferred from those who have temporary financial resources to those who need them, by means of financial instruments issued on a term basis medium and long, in compliance with specific rules.

In the capital market there are intermediaries, they are represented by brokerage companies or SSIFs, i.e. financial investment service companies. These financial organizations fulfill the role of buying and selling securities as well as providing information and advice to clients. A large proportion of capital market transactions are carried out by financial investment services companies, which act as brokers or dealers. For the services provided by the brokerage company, commissions are paid.

2. On the efficiency of the capital market

The hypothesis of the efficiency of the capital market or Efficient Market Hypothesis (EMH), was first promoted in the economic literature by Eugene Fama (1960), according to which, the market is efficient if the price of assets fully and at every moment reflects the information existing on the market . Later, starting from Fama's theory, this definition was extended by several economists to discover as many hypotheses of this theory as possible. In 1992, Malkiel came up with a new definition namely that a capital market is efficient if it fully and correctly reflects all relevant information in determining the prices of traded assets.

From the perspective of the capital market investor, there are several ways to analyze the performance of a company. Mainly these are two, technical and fundamental analysis. Technical analysis is based on the study of price history to determine certain price trends in

the future. Fundamental analysis starts from the analysis of the company's financial information to establish the estimated value of its shares. Thus, given these conditions, neither technical nor fundamental analysis can yield higher returns than those that would have been obtained if some portfolio of comparable risk had been selected. There is no chance of making abnormal profits by speculating on information from an efficient market.

Capital market efficiency refers to the degree to which market prices reflect all available relevant information. A market is efficient when all information is already incorporated into prices and there is no way to trade against the market because there are no under or overvalued securities available. As the quality and quantity of information increases, the market becomes more efficient, reducing opportunities for arbitrage and profits above the market.

Returning to Fama (1969 and 1970), he also makes a certain classification of its effectiveness into – weak, semi-strong and strong. The weak form of the EMH has been presented as the state of affairs where the current prices of financial assets incorporate, at any moment, all existing historical financial information. As a result, the theory supports the idea that investors cannot earn abnormal returns from investing in these financial assets.

A wide variety of studies have been developed, such as "Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency" Jensen (1978), to test all three types of EMH, proposed by Fama. Most invalidated the semi-strong and strong forms of the EMH, forms that are not supported by financial data, while opinions were divided for the weak form of the EMH (including the "random walk" theory). Few of the studies that have looked at weak forms have shown that abnormal returns are mainly caused by chance, with the probability of overreaction being roughly the same as the probability of underreaction—supporting the weak form of the EMH. Most papers are based on event studies. Jensen, Roll, Fama, analyze the reaction in the first days after distinct types of announcements, in the idea that the prices of financial assets react quickly to new information, so as to confirm the efficiency of capital markets. However, other categories of studies have looked at a longer time horizon, based on the fact that prices gradually adjust to newly released information, thus invalidating the EMH, in the medium and long term.

In the early years of the efficient market hypothesis (EMH), Jensen stated that there was no other proposition in economics that was supported by stronger empirical evidence than the EMH. This hypothesis has been tested and, with very few exceptions, found to be consistent with the data in a wide variety of markets: New York and American markets, stock markets in Australia, England and Germany, various commodity futures markets, the over-the-counter, corporate and government bond markets, the options market and the New York Stock Exchange spot market.

Jensen, analyzing 115 mutual funds from 1955-64, concluded that, on a risk-adjusted basis, any advantage portfolio managers might have is eaten up by fees and expenses. Even if investment management fees and commissions are added back to the performance measures, and returns are measured without management expenses, Jensen concludes that, on average, the funds do not appear to have been successful enough in their trading activities to -and recover even the brokerage expenses.

Roll notes that it is difficult to take advantage of certain anomalies in the stock market because they are just random events that do not persist into the future, and the eventual profitability is all about randomness.

It is increasingly evident that information is an influential factor in the dynamics of capital markets, especially in the strong form of the EMH. This is asymmetric and even privileged, even in developed markets. Grossman and Stieglitz (1980) argued that because information is costly, prices cannot perfectly reflect the information that is available because, if they did, those who expended resources to obtain it would receive no compensation, leading to to the conclusion that an informationally efficient market is impossible.

2.1. Forms of capital market efficiency

As mentioned along the way, three forms of market efficiency are known: the weak form; the semi-strong and the strong. These have been presented contextually so far, in different explanatory poses, meaning that in this section we are reduced to a summary presentation, progressively chained from the weak form to the strongest, with a few examples of each form.

According to the weak form of the EMH, prices consider only historical information about the asset. This version of the EMH implies that technical examination of past price data will fail to identify mispriced assets and regularly outperform the market.

Compared to the weak form of the EMH, the semi-strong form assumes that the prices of financial assets reflect, at any time, all the information available in a market, including prices and other historical information, and in addition, prices change rapidly, incorporating any other public information newly launched on the market. When a semi-strong form of the EMH is present in a capital market, neither technical analysis nor fundamental analysis can determine how an investor should allocate his funds so that the profitability achieved is greater than that achieved in the case of investing in a random portfolio of financial resources.

The strong form of the EMH assumes that prices incorporate all information available in a market, which includes: historical financial information (weak form), all new public information (semi-strong form), and all private information about a financial asset.

3. Exposure of the problem

In this section, we analyze the companies that are part of the BET index, pursuing with priority the objective of testing the efficiency of the capital market in Romania, using two tests for this: unit root test and variance ratio test. The two tests confirm or not the "Random Walk" hypothesis, in Romania, in the period 2012 - 2022.

The Bucharest Stock Exchange (BVB) operates in Romania, which is in a development process, in an attempt to build a regional market as competitive as possible in Europe. It provides a range of financing opportunities for companies wishing to attract capital market investment. In the last 10 years, BVB has recorded increases in the flow of capital both from Romanian investors and from the external environment.

Among the financial instruments made available for trading by BVB are shares (in companies such as: OMV Petrom S.A., Banca Transilvania S.A., Med Life S.A., etc.) bonds (issued by the Ministry of Finance, Banca Comercială Română), fund units , (through the Bet Patria Open-Ended Investment Fund), the certificates (issued by BRK Aur Turbo Long 1620, warrants, Call Warrant on OMV Petrom S.A.) and the Bucharest Stock Exchange's own indices, namely BET, BET-TR, BET-XT, BET-XT-TR, BET-BK, BET-FI, BET-NG, BETPlus.

The BET index is the first and oldest index of the BVB. BET tracks the performance of the top 20 most liquid stocks on the regulated stock market, excluding financial investment firms.

3.1. Methodology, data

To test the efficiency of the capital market, characterized by a weak form, the specialized literature recommends two types of test categories, namely statistical tests to verify the random walk theory and tests to identify the degree of correlation of returns on financial assets.

Testing the efficiency of the capital market in Romania will include two stages, namely:

i) Testing the random walk hypothesis using the ADF (Augmented Dickey-Fuller) unit root test;

ii) Variance ratio test.

Annex 1 shows the data used in the case study, the share prices of the 19 companies in the BET index over a 10-year period (2012-2022), where the data were available. For the 20 companies, the daily stock price values as well as the minimum vs. maximum values were extracted and the price and return average was calculated.

The EMH theory is often associated with the idea of the "Random Walk" model, which follows the principle that stock prices follow a random path without any influence from previous price movements. Thus, we assume that the information will be immediately reflected in the

share price, so the change in the price that will be established the next day will only reflect new information, incorporated in the price, and independent of the change from the previous day. In such a market, no investor will be able to make abnormal profits based on the information provided and reflected in the market.

A simpler version of the "Random Walk" model is RW1 and starts from the premise that the errors of the stock price generator process are independent and identically distributed (IID). As a mathematical formula, RW1 can be written in the following form:

$$P_t = \mu + P_{t-1} + \varepsilon_t, \varepsilon_t \sim IID(0, \sigma^2)$$

In the previous formula, represents the expected change in the rate, the errors are independent and identically distributed with mean 0 and variance equal to . The "Random Walk" model consists of the equality between the price at time t+1 and the price at time t.

The unit root test detects the weak form of capital market efficiency. This test compares the price movement of an asset with a Random Walk process. To test for weak efficiency we use the Augmented Dickey Fuller – ADF test with a constant and trend as in the equation:

$$Y_t = D_t + z_t + \varepsilon_t,$$

where is a deterministic component, is a stochastic component, and is the stationary error process.

The concept of unit root tests is to determine whether the stochastic component consists of a unit root or not. For this there are several types of tests, such as Augmented Dickey-Fuller, Phillips-perron, KPSS, ADF-GLS, Durbin-Watson.

To accept a weak form of capital market efficiency when using the Augmented Dickey-Fuller test, we must reject the null hypothesis that our series contains a unit root (is non-stationary, i.e. does not have constant mean and variance over time).

A simple auto-regressive model can be represented as follows:

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t,$$

where is the variable of interest at time t, is a coefficient that highlights the autoregressive nature of the data series, and is considered an error term.

Appendix 2 shows the results of the Augmented Dickey-Fuller test, which was performed on the available data for each company. The results show that weak-form efficiency is validated by this test when the series is stationary, that is, the p-value for the ADF test for returns is less than 5%. Thus, considering the data in table 2, we observe the fact that all the companies that make up the BET index, the p-value for the profitability series is below 5% and, as a result, they follow a stochastic process of the "random walk" type. As the literature suggests, further statistical analysis is needed to see the robustness of the conclusions given by the ADF test.

Variance ratio tests are statistical tests designed specifically for testing the weak form of the EMH. Since each individual variance test has specific characteristics and advantages, we must reject all tests to confirm the weak form of the EMH.

This test was developed by Cochrane, (1988) and Lo and MacKinlay (1988, 1989) to test the randomness of stock prices. The variance ratio test approach gained popularity and became the standard tool in random testing. We can apply the test to both the stock price index and individual stocks (Urrutia, 1995). Lo and MacKinlay (1988) show that the variance ratio test is more powerful than unit root tests. Ayadi and Pyun (1994) also argue that the variance ratio has more attractive features than other procedures. We use overlapping (as opposed to non-overlapping) q -period returns in variance estimation to obtain "a more efficient estimator and thus a more powerful test", Campbell et al., (1997, p. 52). The test is based on one of the properties of the random walk process, namely that the variance of the random walk increments must be a linear function of a time interval (q). That is, the returns will follow a random path when the variance of the difference (q-a) is equal to (q) times the variance of the first difference. The variance ratio test is calculated as follows:

$$VAR(q) = \frac{\sigma_c^2(q)}{\sigma_a^2(q)}$$

We have, which is the unbiased estimator of the one-period return variance using single-period receipts, and is the q-period return variance estimator.

Annex 3 shows the results of the variance ratio test for all the companies that make up the BET index. We can validate the presence of the random walk process for the returns series if the variance ratio, at least in the 2-lag specifications, is close to the value 1, together with its statistical significance at a 5% significance threshold. It can be seen that the results of the ADF test are confirmed by the variance ratio test for the following companies: BRD – Groupe Societe Generale S.A. (BRD), Societatea Energetica Electrica S.A. (EL), Fondul Proprietatea (FP), S.N. Nuclearelectrica S.A. (SNN), One United Properties (ONE), S.N.T.G.N. Transgaz S.A. (TGN). In any case, there are few cases when the inclusion of several lags generates similar conclusions, but we must bear in mind that in the ADF test, we only take one lag.

In conclusion, the weak-form informational efficiency hypothesis is confirmed by the ADF test, where all the companies that form the BET index accept this hypothesis, and simultaneously with the variances, where only a few of the companies fall under the weak-form efficiency conditions.

4. Conclusions

The objective of the paper was to examine the efficiency of the capital market in Romania. Thus, investing the two concepts of the capital market and its efficiency, through an appropriate methodology a summary of the empirical findings from the examination of the efficiency of the stock market in Romania was made, most of them being based on tests of the predictability of stock returns and investigations of evenimente.

The results of the performed tests and their interpretation in relation to their theoretical benchmarks, with the typology of market efficiency, indicate that the capital market in Romania, analyzed based on the BET index, has a low level of efficiency.

The present indicates that the capital market in Romania is in full development, with more and more listed companies, more investors interested in capitalizing their savings through this mechanism, attracted by the superior yield offered compared to bank deposits, which gives the perspective, in the medium and long term, to increase its efficiency.

BIBLIOGRAPHY

Ajayi, R.A., Mehdian, S., & Perry, M.J. (2004), "*The Day-of-the-Week Effect in Stock Returns: Further Evidence from Eastern European Emerging Markets*", Emerging Markets Finance and Trade;

Bollerslev T., Hodrick R., (1992), "*Financial Markets Efficiency Test*", NBER Working paper, 4108;

Brooks, C., & Persand, G. (2001), "*Seasonality in Southeast Asian Stock Markets: some new evidence on the day-of- the-week effects*", Applied Economics Letters, 8 (3);

Cochrane, J. H. (1988), "*How Big Is the Random Walk in GNP?",* Journal of Political Economy, 96(5), 893–920. http://www.jstor.org/stable/1837240;

Diaconașu, D.E., Mehdian, S., & Stoica, O. (2012), "*An examination of the calendar anomalies in the Romanian stock market*", Procedia Economics and Finance, 3;

Fama E. F., (1965), "*The Behavior of Stock Market Prices*", Journal of Business;

Fama E. F., (1970), "*Efficient capital markets: A review of theory and empirical work*", Journal of Finance;

Grossman S., (1976), "*On the efficiency of stock market where traders have different information*", Journal of Finance, 31;

Grossman S., Stiglitz J., (1980), "*On the impossibility of informationally efficient markets*", American Economic Review, 393-408;

Guidi, F., Gupta, R., & Maheshwari, S. (2011), "*Weak-form Market Efficiency and Calendar Anomalies for Eastern Europe Equity Markets*", Journal of Emerging Market Finance, 10(3);

Jensen C., (1978) "*Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency*", Journal of Financial Economics, Vol. 6, Nos. 2/3;

Jorge L. Urrutia., (1995), *"Tests of Random Walk and Market Efficency for Latin American Emerging Equity Markets*", Journal of Financial Research, vol. 18;

Lo, Andrew & MacKinlay, Craig. (1988), "*Stock Market Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence from a Simple Specification Test*", Wharton School Rodney L. White Center for Financial Research, Rodney L. White Center for Financial Research Working Papers. 1. 10.1093/rfs/1.1.41;

Malkiel, B. (1992), "*Efficient Market Hypothesis*", In: Newman, P., Milgate, M. and Eatwell, J., Eds., New Palgrave Dictionary of Money and Finance, McMillan, London.

Negrea, B., Țâțu, L., Murarasu, B., Țâțu, D., Ciurila, N., (2009), "*Microstructura piețelor financiare*", București, Editura Universitară;

Thomas, C. Chiang, (2019), "*Market Efficiency and News Dynamics: Evidence from International Equity Markets*", Department of Finance, LeBow College of Business, Drexel University, Philadelphia, PA 19104, USA;

*** https://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Indices/IndicesProfiles.aspx?i=BETPlus

Appendix 1. Data on the companies in the structure of the BET index from BVB

Company	**Min**	**Max**	**Average**	**Profitability Average**	**Source**
Alro S.A. (ALR)	0.21	0.91	0.43	-0.0043%	Refinitiv
Aquila Part Prod Com (AQ)	0.16	0.13	0.74	-0.9423%	Refinitiv
Banca Transilvania S.A. (TLV)	0.87	0.05	0.13	+0.049%	Refinitiv
BRD – Groupe Societe Generale S.A. (BRD)	1.57	0.3	0.57	+0.0248%	Refinitiv
Conpet S.A. (COTE)	6.68	1.15	6.17	+0.482%	Refinitiv
Digi Communications N.V. (DIGI)	4.91	0.3	0.09	+0.0052%	Refinitiv
Societatea Energetica Electrica S.A. (EL)	1.66	0.29	0.53	-0.009%	Refinitiv
Fondul Proprietatea (FP)	0.5	4.2	3.4	+0.0453%	Refinitiv
MedLife S.A. (M)	1.9	2.44	0.08	+0.0486%	Refinitiv
S.N. Nuclearelectrica S.A. (SNN)	1.06	0.7	0.74	+0.07%	Refinitiv
OMV Petrom S.A. (SNP)	0.21	0.51	0.37	+0.0177%	Refinitiv
One United Properties (ONE)	1.04	0.61	0.7	-0.0125%	Refinitiv
Purcari Wineries Public Company Limited (WINE)	1.82	0.52	0.17	-0.0464%	Refinitiv
S.N.G.N. Romgaz S.A. (SNG)	0.8	0.15	0.87	+0.0136%	Refinitiv
Sphera Franchise Group (SFG)	0.44	0.32	0.16	-0.06%	Refinitiv
Teraplast S.A. (TRP)	0	0	0	+0.11	R

	.12	.39	.44	%	efinitiv
C.N.T.E.E. Transelectrica (TEL)	2	7	4	+0.01	R
	.39	.47	.92	47%	efinitiv
S.N.T.G.N. Transgaz S.A. (TGN)	3	1	6	+0.00	R
	8.43	02.88	1.28	33%	efinitiv
Transport Trade Services (TTS)	3	4	4	-	R
	.46	.95	.24	0.0358%	efinitiv

Source: https://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Indices/IndicesProfiles.aspx?i=BETPlus

Appendix 2. The data resulting from the ADF test

Company	**ADF in level (prices)**		**ADF for profitability**	
	t-statistic	**p-value**	**t-statistic**	**p-value**
Alro S.A. (ALR)	-2.232	0.195	-50.593	0.0001
Aquila Part Prod Com (AQ)	-0.686	0.8448	-11.561	0
Banca Transilvania S.A. (TLV)	-2.41	0.139	-48.22	0.0001
BRD – Groupe Societe Generale S.A. (BRD)	-1.655	0.4539	-46.845	0.0001
Conpet S.A. (COTE)	-2.398	0.142	-53.493	0.0001
Digi Communications N.V. (DIGI)	-2.353	0.1556	-36.352	0
Societatea Energetica Electrica S.A. (EL)	-1.388	0.5894	-49.71	0.0001
Fondul Proprietatea (FP)	0.048	0.961	-28.572	0
MedLife S.A. (M)	-2.861	0.502	-35.186	0
S.N. Nuclearelectrica S.A. (SNN)	1.201	0.998	-28.013	0
OMV Petrom S.A. (SNP)	-1.779	0.391	-50.425	0.0001
One United Properties (ONE)	-1.567	0.497	-13.064	0
Purcari Wineries Public Company Limited (WINE)	-1.451	0.557	-31.893	0
S.N.G.N. Romgaz S.A. (SNG)	-2.185	0.211	-44.355	0.0001
Sphera Franchise Group (SFG)	-1.693	0.434	-33.973	0.0000
Teraplast S.A. (TRP)	-1.967	0.301	-51.798	0.0001
C.N.T.E.E. Transelectrica (TEL)	-1.492	0.537	-47.57	0.0001
S.N.T.G.N. Transgaz S.A. (TGN)	-1.413	0.577	-47.134	0.0001
Transport Trade Services (TTS)	-1.481	0.5411	-16.261	0

Appendix 3. The data resulting from the variance ratio test

Companie	**Period**							
	2		**4**		**8**		**16**	
	Var. Ratio	**Probability**	**Var. Ratio**	**Probability**	**Var. Ratio**	**Probability**	**Var. Ratio**	**Probability**
Alro S.A. (ALR)	(.44	(.00	(.229	.00	(.118	.00	(.059	.00
Aquila Part Prod Com (AQ)	(.902	(.37	(.793	.309	(.867	.63	(.00	.99
Banca Transilvania S.A. (TLV)	1.01	(.48	(.02	.67	(.99	.92	(.00	.97
BRD – Groupe Societe Generale S.A. (BRD)	1.05	(.04	(.03	.64	(.02	.85	(.14	.37
Conpet S.A. (COTE)	(.97	(.66	(.00	.97	(.96	.78	(.07	.64
Digi Communications N.V. (DIGI)	(.96	(.42	(.92	.36	(.90	.45	(.84	.34
Societatea Energetica Electrica S.A. (EL)	(.90	(.0014	(.87	.015	(.82	.03	(.82	.131
Fondul Proprietatea (FP)	(.90	(.005	(.96	.55	(.96	.77	(.92	.64
MedLife S.A. (M)	1.00	(.50	(.02	.33	(.91	.24	(.80	.137
S.N. Nuclearelectrica S.A. (SNN)	1.14	(.08	(.35	.01	(.40	.05	(.32	.28
OMV Petrom S.A. (SNP)	(.99	(.71	(.05	.91	(.94	.49	(.98	.85
One United Properties (ONE)	1.07	(.03	(.26	.006	(.33	.02	(.26	.28
Purcari Wineries Public Company Limited (WINE)	(.99	(.75	(.97	.56	(.01	.88	(.07	.4
S.N.G.N. Romgaz S.A. (SNG)	1.03	(.21	(.09	.09	(.09	.26	(.08	.49
Sphera Franchise Group (SFG)	1.01	(.8	(.07	.49	(.13	.36	(.16	.42
Teraplast S.A. (TRP)	1.02	(.61	(.03	.71	(.00	.97	(.95	.78
C.N.T.E.E. Transelectrica (TEL)	1.03	(.23	(.07	.15	(.07	.34	(.03	.77
S.N.T.G.N. Transgaz S.A. (TGN)	1.05	(.09	(.10	.05	(.13	.19	(.17	.19

Transport Trade Services (TTS)	.89	(.22	(.82	.27	.82	.49	.76	.52	

TAX COMPLIANCE. FROM THEORY TO PRACTICE

Nicoleta Mihăilă

Scientific Researcher III, PhD, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, România

Abstract: In general terms, tax compliance means the correct collection of tax revenues, the improvement of the voluntary compliance of taxpayers and the administration of the tax system with integrity and trust. Voluntary tax compliance is an important pillar of the tax administration system, but also an indicator of the degree of maturity of the economy. The collection of tax revenues is based to a large extent on the degree of voluntary compliance of taxpayers, on the way in which they act both in terms of correctly establishing the amount of taxes, and in terms of paying these tax obligations at the term provided by law. Therefore, in the present paper we make a brief foray into the specialized literature on compliance, we present its determinants/influential factors and some measures that lead to its improvement, and we highlight the degree of voluntary compliance when paying tax obligations in the member countries of the European Union. The methodology used is a descriptive one, by referring to relevant bibliographic sources and statistical data belonging to European and international profile institutions.

Keywords: tax compliance, taxpayers, tax revenues, influence factors, tax administration

Tax compliance means, according to Franzoni, fulfilling four basic rules that a taxpayer should follow in order to be fully compliant with the tax law: report the real tax base to the tax authorities; compute correctly the tax liability; file the tax return on time; pay the amounts due on time. If one of the rules is broken, the taxpayer becomes non-compliant.

The issue of tax collection by the state and increasing the degree of voluntary tax compliance are some of the main objectives of every tax administration. A high level of tax collection ensures the financial resources necessary for any Government, to be able to support expenses to meet the general needs of society. Therefore, in addition to measures to combat and prevent tax evasion, the collection of due taxes contributes, to a large extent, to securing these resources.

In the current context, it is increasingly necessary to ensure budgetary stability and to the same extent, the creation of an institutional framework and a favorable business climate, which involves simplified procedures in fiscal matters, which requires a program to reform the administration system of taxes and dues. Paying taxes on time and in full must represent both a civic obligation of every taxpayer and a priority of every financial administration.

In the paper, we address the following aspects: a brief foray into the specialized literature regarding fiscal compliance and its determinants, fiscal compliance at the international level, in present, through the degree of fiscal revenue collection in OECD countries, in arrears, practices of some European Union states for the increase of voluntary compliance, as well as the proposal of measures that lead to the improvement of voluntary compliance and, implicitly, to the increase of tax revenues (as conclusions).

1. Specialized literature and influencing factors regarding tax compliance

The reference work on tax compliance research in economic theory belongs to Allingham and Sandmo (1972), who model utility-maximizing tax reporting decisions from the perspective

of economic agents, taking into account a trade-off between the costs of paying taxes and the costs of being caught cheating (as Sjoberg, F. et al (2019) stated in their recent paper).

Following this model, various hypotheses emerge, particularly regarding the ceteris paribus effect of tax rates, enforcement efforts, and penalties on observed tax compliance, which have been the subject of considerable empirical examination over the decades (Slemrod and Yitzhaki 2002).

Recent studies in this regard include Castro and Scartascini (2015), who present experimental evidence that people respond to discouragement messages, but with significant variations across communication channels. In their study, deterrence messages delivered by inspectors were the most effective, followed by those sent by e-mail, while those sent by letter were the least effective. On the other hand, Del Carpio (2013) conducted an experiment in Peru and found that taxpayers who received information about the level of enforcement did not comply to a greater extent compared to those who were only reminded of their duty to comply.

But even granting that some comparative statistics in the Allingham and Sandmo model have a solid empirical basis, some important descriptive facts about tax compliance remain unexplained. First, according to Alm, McClelland, and Schulze (1992), observed tax compliance is much higher in most contexts due to plausible values of detection probabilities, penalty costs, and individual risk aversion felt by taxpayers.

Second, there appears to be compliance even with taxes that are not enforced at all, calling into question the role of detection and deterrence in tax compliance. As noted by Dwenger et al. (2016), based on a local church tax in Germany, individuals pay taxes even when there is no enforcement effort at all. And, consistent with the notion that individuals are actually aware of the lack of enforcement, letters informing taxpayers that there is no enforcement do not appear to influence taxpayer behavior.

Third, as Luttmer and Singhal (2014) point out, governments around the world seem to invest in increasing people's intrinsic motivation to pay taxes and in cultivating and strengthening tax compliance norms, for example by publishing lists of tax debtors or the recognition of "distinguished taxpayers".

Another perspective is that individuals may voluntarily comply with taxes because they see taxes as part of a social contract, in which they help finance the public budget and the state provides services in return. This logic of reciprocity is at the heart of the "fiscal exchange" or "social contract" hypothesis, which states that the link between taxes and government spending helps explain compliance. In this regard, Flores-Macías (2016) uses experimental evidence from Mexico to show that respondents who are reminded that their tax money is spent on security (the most important public good in the country) show the greatest increase in tax compliance, compared to other messages.

Ortega, Ronconi, and Sanguinetti (2016) also provide experimental evidence from Latin America showing that taxpayers who were given vignettes about high government performance in providing public goods such as school supplies were more compliant with taxes. Ali, Fjeldstad, and Sjursen (2014) find that in Tanzania, Uganda, Kenya, and South Africa, the level of public goods provision has a significant and positive relationship with tax compliance.

Another influencing factor is represented by institutions and political legitimacy, with individuals being tax compliant because they trust the government and believe that the process by which the tax was decided is fair and legitimate. Reference work in this regard, based on individual-level surveys, is Alm and Torgler (2006, shows that trust in government, support for democracy, and measures of institutional quality are correlated with survey-based measures of fiscal morale), or Daude, Gutiérrez, and Melguizo (2012), who find some support for a positive relationship between tax compliance and trust in government.

More recently, Lamberton, De Neve, and Michael (2014) found evidence, also in a laboratory setting using US respondents, that simply allowing respondents to state their spending preferences reduced their use of a questionable tax loophole, thereby increasing compliance.

They interpret this finding as reflecting a recoupling of taxes with the services they finance, consistent with the fiscal exchange hypothesis.

Another factor that influences compliance is justice, the specific arrangements related to the correct administration of government funds determining to an important extent the desire of citizens to contribute to the tax system. According to Tsai (2017) and Tsai et al. (2019), institutions that punish misconduct in the public sector can help signal to ordinary citizens that authorities are interested in the public interest and corruption is not tolerated.

In the following, we make a classification of the factors influencing compliance. We therefore have:

Economic factors - we refer here to the measures that lead and have an effect on the level of compliance with the declaration and payment of tax obligations. The methods of discouraging non-compliance phenomena, fiscal equity, fairness and fiscal morality must also be considered.

The complexity of the tax system and rules often lead to non-declaration and voluntary non-compliance by taxpayers, either due to a misunderstanding of how the tax is calculated, or for the reason of risking a non-compliance citing a misunderstanding of the rules; the way these norms are developed is a factor that can influence behavior.

The main factors that influence the behavior of taxpayers are those of an economic nature, respectively the measures regarding the probability of taxpayers to be subject to a tax audit, to be sanctioned by levying fines and penalties provided by the legislation in the field. The legislation is particularly dense, with many strict and ambiguous rules, exceptions, which most of the time produce dysfunctions.

Political affiliation with certain political parties affects a person's opinion in decision making. Cullen, J.B. et al. (2018) argued that when a large proportion of taxpayers have a positive view of the Government, a lower proportion of income tax is evaded.

Social (demographic) factors, namely age, gender and education, have an effect on taxpayer compliance. According to Tittle (1980), the relationship between demographic factors and tax filling and payment compliance has attracted the attention of many researchers in recent decades. Jackson and Milliron (1986) state that age, gender and education are major demographic factors. For Fischer, Wartick and Melvin (1992), demographic variables have an indirect effect on taxpayers' attitude towards non-compliance/compliance in filing and paying taxes. Studies on the impact of age on taxpayer compliance have revealed contrasting findings. Studies by Tittle (1980), Wahlund (1992), Wärneryd and Walerud (1982) posit a negative association between taxpayer compliance and age, indicating that older people are less compliant.

Education is another demographic factor. This refers to the ability to understand the importance and role of taxpayers in declaring and paying taxes and duties and complying with the rules. Bhatia, H.L. (1976), Chan, C.W., Troutman, C.S. and O'Bryan, D. (2000), Jackson, B.R. and Milliron, V.C. (1986), Kirchler, E. (2007) and Niway, A.W. (2016) also suggested that the level of education is directly related to the degree of compliance.

Next, we detail ***a perspective of social influencing factors***, respectively, rational choice models of economic behavior often ignore the fact that agents do not make economic decisions in a social vacuum, but in a context of diverse social perceptions and interactions. Specifically, traditional rational choice models of tax compliance have conceived of taxpayers as socially isolated decision makers who are concerned only with deterrence. However, "economic" behavior is also "social", at least in the sense that "the probability that an individual will perform a certain act depends on how many others have already performed it" (Hedström and Ibarra).

Many mechanisms can create *social interaction effects* in contexts such as tax-paying behavior: social norms (social pressure to conform to a certain rule of "appropriate" or "correct" fiscal conduct); social compliance (spontaneous convergence to an observed average fiscal behavior); rational imitation (in conditions of uncertainty about the probability of being audited and caught for tax evasion, adapting to the level of tax compliance of neighbors can be a reasonable strategy); social learning (if agents can see how others are doing, learn from them,

and adjust tax compliance to manage themselves); strategic interaction (if tax revenues are used to create public goods that benefit everyone, taxpayers can play a strategic collective action game or dilemma); or fairness effects (if agents feel they are treated unequally or unfairly compared to others, they will change their tax compliance accordingly).

The academic literature on the processes of "social influence" has not always been clear in adequately distinguishing all these mechanisms and has used very different terms to denote them (in addition to "social influence", one can find expressions such as "social contagion", impact", "social interactions", "modes", "behavioral cascades", "group effects", "social imitation", "social pressure", "social proof", "social conformity", "social multiplier", etc.). As a result of this disciplinary dispersion, a systematic taxonomy of the mechanisms by which group behavior effects the individual is still lacking, and processes of a very different nature are often conflated under the label of "social influence". For example, rational interaction mechanisms such as rational imitation, rational learning, and strategic interaction in social dilemmas are often indistinguishable from non- rational ones, like for example normative social pressure, spontaneous conformity to observed group behavior, or fairness concerns.

Similarly, there are different mechanisms of "social influence" in terms of the kinds of choices they induce in influenced individuals: while rational imitation, normative social pressure, or social conformity typically cause agents to converge toward average or more commonly from the group, generating a pattern of "social contagion", strategic interaction and fairness effects can often lead individuals to make different choices than their neighbors or peers (because they may have incentives to deviate from equilibrium or feel that the group's behavior contradicts the principles equity); finally, learning can often lead to contagious behavior, but individuals can also learn from their peers' failures or suboptimal choices of how not to behave.

Returning to the *economic factors*, especially the fiscal ones, in the table below we present the economic factors that encourage tax compliance, as well as those that lead to non-compliance.

Table 1. Economic (fiscal) factors that can influence the increase/decrease in tax compliance

Encouraging factors	Discouraging factors
- the granting of tax facilities if the taxpayers declare and pay the taxes owed by the legal term - the existence of a partnership between the tax authority and taxpayers, which clearly states the rights and obligations of each party - simplification of procedures - Online submission and payment of tax obligations - ANAF infrastructure/ IT applications - Increasing transparency regarding the state's use of taxes collected from citizens; - Coherence, stability and predictability of procedures; - Improving the ANAF - taxpayers communication process; - Reintroduction of telephone assistance; - Financial education; - Improving the ANAF electronic records by arranging the Taxpayer File;	- Changing the tax legislation too often - Lack of a partnership between the tax authorities and the taxpayer - The behavior of tax inspectors - influence traffic; - the infiltration of politicians with their mercantilist interests in the regulatory structures of economic and financial activities; - selling the integrity of senior officials for pittance; - high taxation; - cumbersome way of calculating fees and taxes; - the countless declarations that must be submitted are the main causes of non-declaration of income; - the legislation does not apply uniformly to all taxpayers, which causes even small taxpayers to postpone voluntary

- Introducing facilities and exemptions for taxpayers who pay on time and granting higher increases and penalties for late payment; - Removal of complex bureaucratic procedures; - Reducing the number of mistakes made by the ANAF institution; - Improving the collaborative relationship of employees with taxpayers; - Training ANAF officials to act, first of all, as guidance and support factors for taxpayers; - The correct and uniform application of the legislation by the employees of the ANAF institution; - Transmitting correct and useful information (including about the quota, terms and tax payment account, declarations, about the way the fees and taxes are used, etc.); - Compliance with deadlines, including from ANAF and not only, from taxpayers.	compliance or encourages them not to practice it at all.

source: author processing after Haas, A., Zolde, A. (2020)

2. Current tax compliance - relevant indicators at the international level.

As we stated before, voluntary tax compliance is an important pillar of the tax administration system, but also an indicator of the degree of maturity of the economy. The collection of the amounts representing taxes and fees is based to a large extent on the degree of voluntary compliance of the taxpayers, on the way in which they act both regarding the correct determination of the amount of these amounts, and regarding the payment of these obligations at the deadline provided by law.

The behavior of taxpayers regarding the establishment and payment of fiscal obligations depends on factors such as the level of taxation, the fiscal administration system, the level of financial education. If with regard to the level of taxation, we can say that things are at a fairly acceptable level (except, of course, labor taxation), related to the administration system and the part of financial education, there are still many things to improve.

Next, we present the *OECD Report on Tax Administration 2022 - Comparative information about the OECD and other advanced and emerging economies*, a report that provides comparative data at an international level regarding the global trends of tax administrations in 58 advanced and emerging economies, the purpose being to inform and provide information on global tax administration trends and performance to stakeholders and decision makers, as well as identifying opportunities to improve the design and administration of their systems both individually and collectively.

The year 2020 fundamentally challenged the operating models of tax administrations, which has broght some significant changes in the way they interacted with taxpayers, with for example a drop of 55% in in-person visits, and a 30% increase in digital contacts.

According to the report, we have the following situation:

Table 2. Key figures related to the 58 administrations covered in the publication

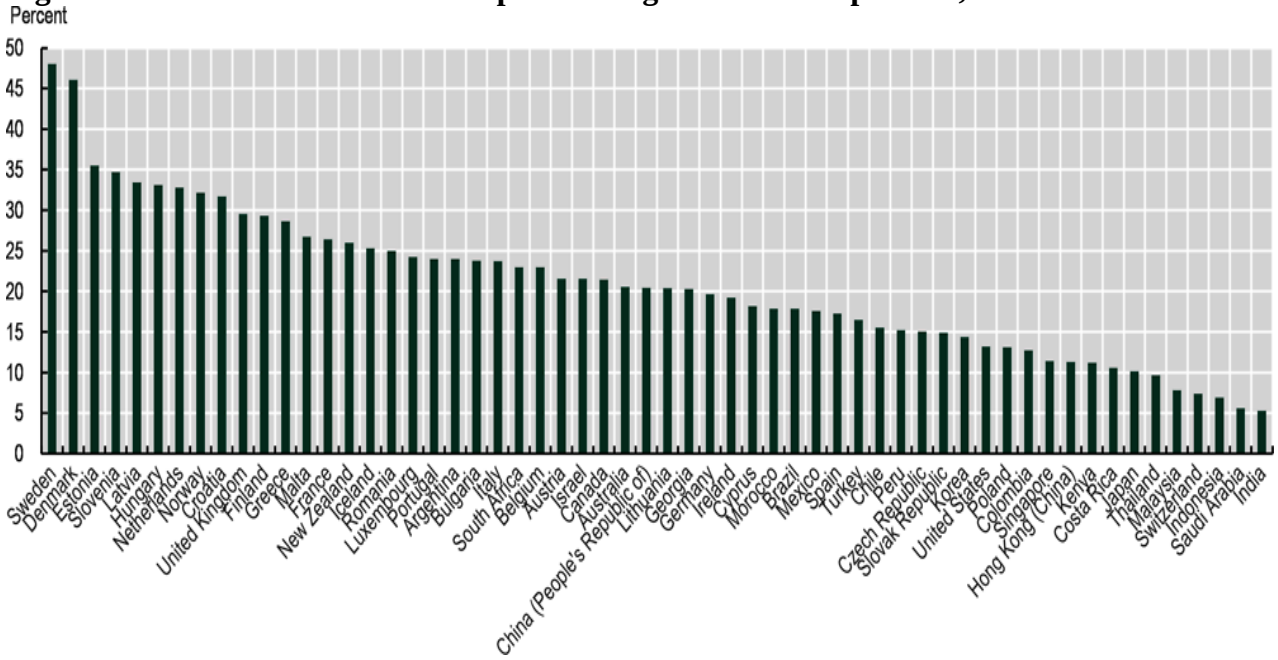
Staff employed	1700000
Audits/ verifications	20000000
In- person enquiries	54000000
Telephone calls received	330000000

Number of active PIT and CIT taxpayers	865000000
Contacts via online taxpayer account	1310000000
Number of tax returns (PIT, CIT, VAT) received	1370000000
Operational budget (in Euro)	79000000000
Collectable arrears at year-end (in euro)	900000000
Total arrears at year- end (in euro)	2310000000000
Net revenue collected (in euro)	12070000000000

source: OECD, Tax administration 2022

According to OECD Report, net revenue collected by tax administrations as a percentage of gross domestic product (GDP) in 2020 ranges from less than 10% to over 30% for Croatia, Norway, the Netherlands, Hungary, Latvia, Slovenia, Estonia, Denmark and Sweden; the average net income collected is 21% of GDP; forty-one tax administrations report net revenue collections exceeding 50% of total government revenue in 2020, making tax administrations the primary government revenue-collecting agency in more than two-thirds of the jurisdictions covered in this report. The average net revenue collected by administrations represents 61% of the jurisdiction's total revenue.

Figure 1. Net revenue collected as a percent of gross domestic product, 2020



source: OECD, Tax administration 2022

Value added tax and personal income tax account for 29% and 27% of net revenue collections, respectively, and are the major tax types collected by around 40% of the tax administrations. Corporate Income Tax (17%) and social security contributions (10%) comprise the other major revenue types. In many jurisdictions, social security contributions are not collected by tax administrations and are therefore underrepresented. Where collected, they are often the predominant source of tax revenue.

In addition to the income collected by the tax administrations, we also consider *online deposits and payments*. Compared to 2014, at the OECD level, their number was continuously increasing, respectiv from 2014 to 2020, average e-filing rates for PIT, CIT and VAT have increased significantly – between 15 and 20 percentage points; *E-payment figures are high*, in 2020, more than 85% of payments (by value and number) were made electronically.

Table 3. Evolution of e-filing rates between 2014 and 2020 (% of returns filed electronically)

	2014	2020	Difference in percentage points

Personal income tax (31 jurisdictions)	63.2	82.4	+19.2
Corporate income tax (33 jurisdictions)	76.3	94.9	+18.6
Value added tax (29 jurisdictions)	82.3	98.0	+15.7

source: OECD, Tax administration 2022

Also, ***new pre-filling approaches*** continue; in this regard, we must note that regarding tthe **pre-filling PIT returns**, more than 80% of administrations prefill with income information and close to 60% prefill with certain deductible expenses, such as donations, school and university fees and insurance premiums.

Also, it is important to mention the **use of data during return filing process**, which led to the growth of the compliance process. In this context, it is important to highlight the ***Increasing availability of data*** (for exemple e-invoicing and electronic cash registers) and ***Increasing application of data science techniques*** (about 50% of administration report using artificial intelligence for detecting tax evasion and fraud).

About ***the tax debt***, it has increased significantly during the pandemic year. As regards **total year-end arrears to net revenue collected**, there was almost no change between 2018 and 2019. But when comparing 2020 with 2019, a significant increase in total year-end arrears to net revenue collected is visible, the ratio increased on average by more than 20 %. Further, the jurisdiction level data shows that in 2020 the 'total arrears to net revenue collected' ratio increased in around 85% of jurisdictions.

Looking at collectable tax arrears, the 2020 data for 41 jurisdictions shows that on average 55% of the total arrears are considered collectable, meaning an increase of 5% compared to 2019. To note that in some jurisdictions almost all arrears are considered collectable, while in others almost all arrears are considered not collectable.

Table 4. Average arrears ratios (%)

Arrears ratio	**2018**	**2019**	**2020**	**Change in percent (between 2019 –2020)**
Total year-end arrears as percentage of net revenue collected (50 jurisdictions)	28.2	27.9	34.7	+24.4
Total year-end collectable arrears as percentage of total year-end arrears (41jurisdictions)	51.8	52.5	55.3	+5.3

source: OECD, Tax administration 2022

In the pandemic year, many tax administrations have taken measures to ease the burdens on taxpayers and to support businesses and individuals with cash flow problems or with difficulties in meeting tax payment obligations. Measures introduced include the extension of payment deadlines, deferral of tax payments and easier access to debt payment plans as well as the extension of plan duration. While in many cases this may lead to timing differences in the receipt of tax payments due, in some cases the additional debt built up may become unrecoverable.

Also, we must consider the ***International co-operation***, that has helped support the domestic trend towards the sophisticated use of data, by providing access to data sets provided

by initiatives such as Country-by-Country reporting, the exchange of rulings and the OECD/G20 Common Reporting Standard. These have provided large volumes of data on cross border activities to tax administrations, which is adding a new dimension to existing domestic activities, including risk assessment processes.

Tax administrations have also gained significant experience of working together to effectively implement complex international initiatives such as the OECD/G20 BEPS Package, and the OECD's multilateral International Compliance Assurance Programme, where taxpayers and tax administrations work co-operatively and multilaterally in close to real-time to undertake risk assessment and assurance of key international tax risks.

3. Examples of practices of some European states in order to increase voluntary tax compliance

A healthy budget of a state, which covers most of the expected expenditure positions, can be built, among other things, with the correct and prompt contribution of taxpayers, natural and legal persons alike. The collection of taxes, which are determined by withholding or by imposition and payment based on voluntary declarations, is a process carefully followed by tax authorities globally.

There are countries, especially the advanced ones, which register a very high degree of payment/collection of taxes - Germany, Austria, the Nordic countries or Great Britain. It is about taxes on income from various sources, which are not withheld at source, for which taxpayers must comply themselves, at the due dates and in the amounts provided by the legislation.

On the one hand, fairness comes, in the case of some peoples, from tradition, culture and early education, in the sense of the awareness of the fact that solving the problems of the community or the country, through the local or national budget, largely depends on this attitude. On the other hand, the tax authorities imposed themselves over time and through educational-preventive programs, the legislation being clear and drastic enough to inhibit the intentions to avoid, totally or partially, the payment of taxes.

However, all over the world taxpayers are less willing to be prompt about their debts to the state, so the authorities try in every way to motivate taxpayers to keep up with payments, explain what the advantages are and how to conform.

In this sense, the tax authorities of each country are looking for the right methods and actions to increase as much as possible the degree of compliance.

In Belgium, the tax administration has opted to send reminder letters, through which taxpayers are informed about the objectives for which the Belgian state will use the public money collected through the payment of fees and taxes. The approach of the authorities resulted in the increase of advance tax payments, and the action itself had additional revenues to the budget more than 50 times the cost of the approach itself.

An experiment from a behavioral perspective took place in *Poland* and targeted a number of approximately 150,000 individual taxpayers, both from urban and rural areas. They received, at random, either an informative letter, reminding them of payment debts, or one of the nine letter models created with the role of changing citizens' behavior in a positive way. Soft-toned messages were used, focusing on social responsibility and what concrete problems could be solved by the Polish state from the collected taxes and fees. But somewhat harsher messages were also sent, highlighting penalties for non-payment.

As for the taxpayers, they responded differently to the same approach. For example, to the message about what the Polish state can do with the public money collected from taxes and fees, the positive reaction came mainly from young people, among whom the compliance rate increased, while among the elderly between 50 and 64 years, the effect was below expectations.

In the pandemic year, 2020, *Estonia* introduced an electronic service that gives taxpayers the opportunity to find out in which risk category they are placed by the tax authority. The tax office has introduced three levels of risk here: green (in order), yellow (there are some deficiencies), red (with serious deficiencies). Assessments are made based on the analysis of previous tax returns and the findings of control bodies, as well as on data received from third

parties. This way of assigning taxpayers to a certain level of risk gives taxpayers the opportunity to correct their tax deficiencies voluntarily.

And other states, more proactive in measures and actions, had important fiscal education initiatives. A good example is Italy, where the tax authority met with over 1.500 students annually, as well as Spain, with programs attended by over 45.000 students.

In Romania, the National Agency for Tax Administration (ANAF) initiated a broad information campaign aimed at sending a simple message, in a very clear direction: it is desired to increase the degree of voluntary tax compliance among individuals. ANAF relies on the spirit of civic responsibility of taxpayers, but also on information campaigns regarding income declaration and tax payment procedures. All these actions are aimed at helping taxpayers and aim at creating a partnership relationship between the Fiscal - Taxpayer, exactly as it happens in advanced economies.

In parallel with the support offered to taxpayers for understanding and compliance with fiscal obligations, ANAF also intensifies fiscal inspection activity, especially among individuals. As a result of the risk analyses, ANAF recently announced that more than 500,000 taxpayers have been identified as having an increased risk of non-compliance. They have already entered into an extensive control operation at national level, which started on July 1, 2022.

In terms of increasing voluntary compliance, information letters were sent, webinars were organized by income type, including an information and education campaign.

All these measures are part of ANAF's strategy to stimulate voluntary compliance, focused primarily on educating and informing taxpayers. However, control actions aimed at stopping as much as possible the intention of non-compliance are also foreseen.

The information campaigns recently carried out by ANAF had in mind especially people who obtain income from the transfer of the use of goods (property rental), those who have income from the provision of beautification and body maintenance activities, as well as teachers, for income from meditations. ANAF's actions included, among many others, the transmission of information letters regarding the fulfillment of fiscal obligations, the organization of webinars with the participation of taxpayers, information guides were prepared on various areas of interest.

The information campaigns recently carried out by ANAF mainly targeted people who obtain income from the transfer of the use of goods (property rental), those who have income from the provision of beautification and body maintenance activities, as well as teachers, for income from meditations. ANAF's actions included, among many others, the transmission of information letters regarding the fulfillment of fiscal obligations, the organization of webinars with the participation of taxpayers, information guides were prepared on various areas of interest.

4. Conclusions

The desire of any fiscal administration is, first of all, to increase the level of revenue collection at the state budget, which implicitly means an increase in the voluntary compliance of taxpayers. In this context, the increase in the electronic administration of the tax system has become an important objective, a fact that also implies the allocation of additional time and resources regarding the implementation of the digitization of these activities in order to find the most effective ways of communicating with taxpayers and methods of administering the tax system .

The introduction of intelligent portals and the support of the provision of services through third-party systems must be correlated with the reduction of the burden faced by taxpayers in fulfilling their tax obligations and, at the same time, must lead to an improvement in the taxpayer-tax apparatus relationship. The evolution and development of IT technologies, including Big Data, Artificial Intelligence (AI), Machine Learning (ML) and Internet of Things (IoT) applications, cloud computing systems are increasingly impacting the tax administrations and, at the same time, they have the power to increase the satisfaction of taxpayers in terms of optimization, modernization and offering simple, convenient and secure services.

Also, in terms of fiscal legislation, it is necessary to improve the regulations on sanctions/detection and punishment, by increasing the number of audits, improving the quality of audits (and auditors), using more systematic audit selection methods (for example , "scoring" methods), improving the exchange of information between authorities, increasing the penalties for tax evasion, the frequent and consistent application of these penalties, the publication in the media of tax evasion convictions as an alternative type of non-financial sanction, relying more much on withholding tax wherever possible, facilitating payments through the banking system, giving additional power to collect delinquent accounts and increasing taxpayer registration and identification through better use of third-party information.

An improvement in tax administration services is also needed, by promoting taxpayer education, providing services for taxpayers to help them file returns and pay taxes, improving the telephone advice service, improving the tax agency website, simplifying taxes and tax forms and simplifying tax payment.

Another aspect that can lead to increased compliance is improving tax culture, by using the media to reinforce tax compliance as an ethical form of behavior, publishing the evasionists, emphasizing the link between paying taxes and receiving government services, targeting specific groups (new firms or employees) to implement the notion that paying taxes is the "right thing to do", enlisting other organizations to promote compliance, avoiding actions that lead individuals to believe that cheating is "all right" (a tax amnesty), tax amnesty), addressing perceived inequities in ways people feel they are treated and promoting a "code of ethics" for the tax administrator and a taxpayer.

BIBLIOGRAPHY

Alm, J, 2019, What Motivates Tax Compliance, Tulane University, Working Paper 1903

European Commission, Reducing agressive, tax planning, European Semester Fact Sheet

Fiscal Council, 2019, Tax administration reform – models and the Romanian case

Haas, A., Zolde, A., 2020, Taxpayer Behavior– Influences on Compliance and the Importance of Public Service Digitalization, Revista Transilvană de Ştiinţe Administrative 1(46)

OECD, Forum On Tax Administration - Tax Administration 2022: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies

OECD, 2014, Measures of tax compliance outcomes- a practical guide

OECD, 2014, Tax Compliance by Design- Achieving Improved SME Tax Compliance by Adopting a System Perspective

Negrescu, A., Voluntary tax compliance - between the taxpayer's obligation and the active role of the authorities, https://www.zf.ro/opinii/alin-negrescu-tax-partner-kpmg-conformarea-fiscala-voluntara-intre-20742978

Sjoberg, F, Mellon, J, Peixoto, T., Hemker, J, Tsai, L., 2019, Voice and Punishment. A Global Survey Experiment on Tax Morale, Policy Research Working Paper 8855, World Bank

***E&Y, 2022, Voluntary compliance – a priority concern of tax administrations around the world, https://www.ey.com/ro_ro/tax/conformarea-voluntara---o-preocupare-prioritara-a-fiscului-din-t

CLIMATE CHANGE, WASTE GENERATION, GREENHOUSE GASES AND ECONOMIC GROWTH – AN INTER-RELATIONAL ANALYSIS AT EU27 LEVEL FOR THE PERIOD 2010-2020

Alina Georgeta Ailincă

Researcher III, PhD, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Romanian Academy, Bucharest

Abstract: Every year, an increasing number of publications deal with the study of greenhouse gases, the effects of climate change, the importance of proper waste management, etc. However, a clear connection between the above indicators as well as concrete ways of mutual empowerment is not as clear as we would want. So, for a relatively short period 2010-2020, at EU level, this article aims to identify the link between waste generation, greenhouse gases and economic growth by performing a simple factor analysis. The results confirm the theoretical and empirical approaches from the literature, revealing the need for a more judicious approach to waste. Thus, further theoretical and empirical studies are necessary in order clarify even better of the link between these indicators.

Keywords: integration, European Union, Romania, assessment, fiscal-budgetary.

JEL Classification: *E62, F15, C1*

1. Introduction

Current challenges bring into question the need to transition to a circular economic model, so we can consider climate change to be a main trigger for this transition. The impact of climate change on world economies brings into question the difficulty of quantifying the economic cost of greenhouse gases (GHG). The economic impact of GHG can be observed directly or indirectly, through the need to adapt life and the economy to new challenges: lack or excess of precipitation, extreme and atypical weather events that are increasingly frequent all over the globe, large temperature amplitudes between seasons, disruption of the biological cycle of plants, animals and humans, diseases, etc. Thus, as Carney (2018) observed, the value of weather-related economic losses (in 2015 prices) has tripled to $150 billion annually over the past decade, from about $50 billion in the 1980s. To these we can add the indirect losses and those that occur as a result of the waste not being properly processed.

2. Problem Statement and Literature review

Thus, although the implications of climate change are being analyzed more and more recently in studies and reports, a number of challenges remain to be managed in the near term, with considerable differences between assessments as a result of the different regions analyzed and the different culture groups, implicitly through the prism extremely heterogeneous incomes from one region to another of the world.

At the same time, a multitude of studies assess and model how climate change may affect economic growth. For example, Burke et al. (2015) used a non-sectoral econometric approach to estimate how climate change may affect economic growth. In addition to the impact on economic growth and well-being, both economic convergence and financial stability can be significantly jeopardized by climate change (Andersson, Baccianti and Morgan, 2020; etc.).

Climate change and the fight against these changes, implicitly by reducing GHG emissions, unevenly affect the states of the world. Thus, middle- and low-income countries may be more vulnerable than others (Islam and Winkel, 2017), although it is considered that a higher GDP per capita does not necessarily mean a lower vulnerability to these changes (Bruke et al., 2015).

Conservation of raw materials, energy and resource efficiency, and avoidance of fossil fuels can be achieved by minimization, recycling and reuse of waste, leading to indirect reduction of GHG emissions (Bogner et al., 2007).

Therefore, high waste recycling and reuse rates can bring not only waste management cost reduction and GHG reduction, but also, over time, important economic gains against the background of the use of modern technologies for the production of biogas or electricity (de Brito et al . 2021), but also by reducing energy for extraction, processing of virgin resources (by cutting, drilling, refining, smelting, etc.) and transporting raw materials and final products (Eneh, & Oluigbo, 2012). Thus, when products are made from recycled material (recycled steel, copper, glass and paper), net carbon emissions are four to five times lower and 40 times lower for aluminum, and energy consumption can be reduced even by 96% in his case (Morris, 2008). More than 600 million tons of materials contained in waste every year could be recycled or reused in Europe (European Commission 2015), the recycling potential being enormous, and the limit being given only by the creative capacity of man.

3. Aims of the research

The article tries to highlight, in addition to the actual analysis of the data, a simple factorial analysis, which reveals a series of interconnections between variables (considered either quantitatively or qualitatively). Thus, it is desired to determine which of the two factors: the quantitative or the qualitative can lead to a better control of the target indicator, in the case of this article an environmental indicator (and especially related to waste and GHG).

4. Research Methods

The method used consists of a simple factorial analysis at the level of the EU27 average, which involves the decomposition, in the first phase, of the Waste/capita indicator, then of two other Waste/GHG and GHG/GDP indicators. For example, Waste/capita is decomposed into Waste per GDP and GDP/capita, the equation being: Waste/GDP*GDP/capita=Waste/capita. Thus, waste per capita (noted: wcap) is a relation of the evolution of waste according to GDP (noted: wgdp) and GDP per capita (gdpcap). So the equation is: wcap=wgdp*gdpcap. Where, GDP per capita is considered the qualitative factor, and the evolution of waste per GDP is considered the quantitative factor.

The data source is Eurostat, and we choose the initial years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018 and the final 2020.

According to the information presented above $wcap_i=wgdp_i*gdpcap_i$, i is the year.

So,

$wcap_{2010}=wgdp_{2010}*gdpcap_{2010}$, $wcap_{2012}=wgdp_{2012}*gdpcap_{2012}$, $wcap_{2014}=wgdp_{2014}*gdpcap_{2014}$, $wcap_{2016}=wgdp_{2016}*gdpcap_{2016}$, $wcap_{2018}=wgdp_{2018}*gdpcap_{2018}$ și $wcap_{2020}=wgdp_{2020}*gdpcap_{2020}$ they are part of the equations it has been use.

The total change of $wcap_{2020}$ compared to the years 2010, 2012, 2014, 2016 and 2018 is formulated as the equations:

$\Delta wcap_1=wcap_{2020}-wcap_{2010}$, $\Delta wcap_2=wcap_{2020}-wcap_{2012}$, $\Delta wcap_3=wcap_{2020}-wcap_{2014}$, $\Delta wcap_4=wcap_{2020}-wcap_{2016}$, $\Delta wcap_5=wcap_{2020}-wcap_{2018}$.

The corresponding influences of the two factors will be:

$\Delta wgdp_1=wgdp_{2020}*gdpcap_{2010}- wgdp_{2010}*gdpcap_{2010}$ and respectively

$\Delta gdpcap_1= gdpcap_{2020}*wgdp_{2020} - gdpcap_{2010}* wgdp_{2020}$.

$\Delta wgdp_2=wgdp_{2020}*gdpcap_{2012}- wgdp_{2012}*gdpcap_{2012}$ and respectively

$\Delta gdpcap_2= gdpcap_{2020}*wgdp_{2020} - gdpcap_{2012}* wgdp_{2020}$.

$\Delta wgdp_3=wgdp_{2020}*gdpcap_{2014}- wgdp_{2014}*gdpcap_{2014}$ and respectively

$\Delta gdpcap_3= gdpcap_{2020}*wgdp_{2020} - gdpcap_{2014}* wgdp_{2020}$.

$\Delta wgdp_4 = wgdp_{2020} * gdpcap_{2016} - wgdp_{2016} * gdpcap_{2016}$ and respectively
$\Delta gdpcap_4 = gdpcap_{2020} * wgdp_{2020} - gdpcap_{2016} * wgdp_{2020}$.
$\Delta wgdp_5 = wgdp_{2020} * gdpcap_{2018} - wgdp_{2018} * gdpcap_{2018}$ and respectively
$\Delta gdpcap_5 = gdpcap_{2020} * wgdp_{2020} - gdpcap_{2018} * wgdp_{2020}$.
Similar to the methodological details above, we do the same for:
$wGHG_i = wcap_i * capGHG_i$ and for $GHGgdp_i = GHGw_i * wgdp_i$.

Where: wGHG is waste on GHG, being a value calculated by the author, there being no real effective values, wcap – waste per capita is the real, initial value provided by Eurostat, GHGgdp – Greenhouse gas emissions on GDP, GHGw is Greenhouse gas emissions on waste, and wgdp is waste on GDP with the initial Eurostat data, an indicator also used in the first equation.

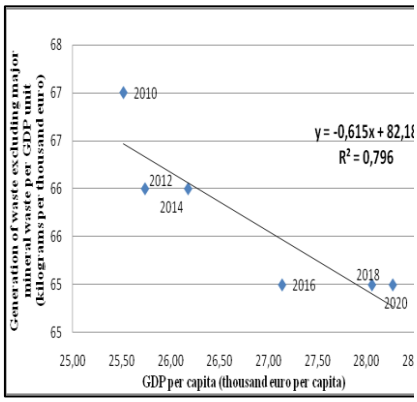
5. Findings

Initial data for the three analyzed equations are presented in tables 1, 2 and 3. Based on them, three graphs were made to reveal the connection between the analyzed indicators.

Thus, during the analysis period (2010-2020), if we follow the evolution of waste per GDP, we see a modest decrease in the weight of waste; while the evolution of GDP per capita has also increased constantly (see Table 1).

Table 1. Systematization of the initial data for waste per capita and the evolution of waste according to GDP and GDP per capita for the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018 and 2020 for EU

	w cap real	w capcalc	gdp	g dpcap
010	1 713	1 709.8	7	2 5.52
012	1 716	1 698.8	6	2 5.74
014	1 733	1 727.9	6	2 6.18
016	1 764	1 764.1	5	2 7.14
018	1 828	1 837.6	5	2 8.27
020	1 802	1 823.7	5	2 8.06



Source: author's calculations and Eurostat primary data. GDP per capita (gdpcap) is transformed into GDP in 1000 euros per capita.*

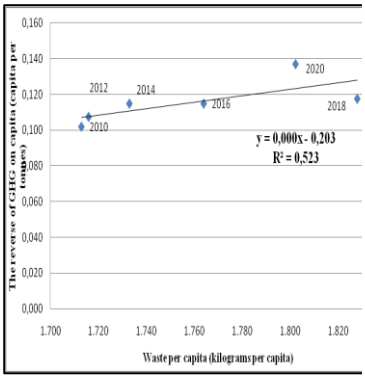
These developments are reproduced in the adjacent figure, where the close correlation between the elements, their inverse relationship and the natural tendency of the improvement of the two indicators can be noted. The result of the two indicators, i.e. waste per capita undergoes some upward evolution over time. At the same time, we note a slight difference between the actual value calculated according to the analysis and the real one, offered by Eurostat, suggesting either the presence of various calculation errors or the idea of the need to introduce other explanatory elements.

If we follow the decomposition of waste per GHG into waste per capita and capita per GHG (see Table 2), we observe, in addition to the relatively increasing evolution of waste per capita, mentioned above, a decrease over time in GHG per capita and therefore an increase in capita per GHG otherwise gratifying fact for the achievement of the EU's climate and social objectives. So the correlation of the above indicators that can explain the evolution of wGHG is

positive and unfortunately increasing, waste management being rather poor in controlling also toxic gas emissions.

Table 2. Systematization of the initial data for waste per capita and the evolution of waste according to GHG and the inverse value of GHG per capita for the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018 and 2020 for EU

	wGHG	wcap	capGHG
2010	174.796	1713	0.10204
2012	184.516	1716	0.10753
2014	199.195	1733	0.11494
2016	202.759	1764	0.11494
2018	215.059	1828	0.11765
2020	246.886	1802	0.13699

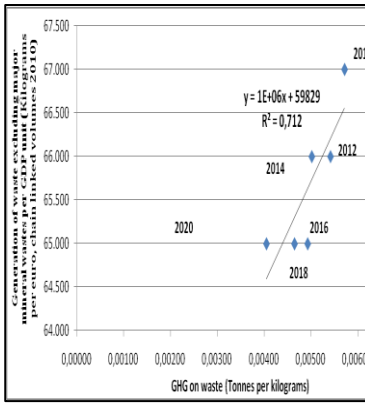


Source: author's calculations and Eurostat primary data.

If we look at the decomposition of GHG per GDP into components such as GHG per waste and waste per GDP (see Table 3), we observe, in addition to the downward evolution of GHG per waste, mentioned above in reverse form, and a modest decrease and conservation (in the period 2016-2020) of waste per GDP. The above developments can explain the positive evolution of GHG on GDP, it remains to discern whether the significant contraction of GDP (-5.7% - real GDP growth rate) in 2020, or the significant decrease of GHG, was more favourable for the indicator GHGgdp evolution.

Table 3. Systematization of the initial data for GHG per GDP and the evolution of GHG according to waste and waste per GDP for the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018 and 2020 for EU

	GHGgdp	GHGw	wgdp
2010	383.30414	0.00572	67000
2012	357.69231	0.00542	66000
2014	331.33295	0.00502	66000
2016	320.57823	0.00493	65000
2018	302.24289	0.00465	65000
2020	263.27957	0.00405	65000



Source: author's calculations and Eurostat primary data. GHGgdp is transformed in GHG on euro*

According to Eurostat data, and the tables above, the results are presented in the tables below (see Tables 4, 5 and 6, where the information is presented in percentages).

Table 4. The link between waste per capita and the evolution of waste per GDP and GDP per capita and the correspondence with reality based on a factor analysis for the EU average for the year 2020 in relation to the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018

Δwcapcalc$_1$	Δwgdp$_1$	Δgdpcap$_1$	Δwcap real$_1$	(Δwcapcalc$_1$ -Δwcap real$_1$)
1.139	-0.510	1.649	0.893	0.246
Δwcapcalc$_2$	Δwgdp$_2$	Δgdpcap$_2$	Δwcap real$_2$	(Δwcapcalc$_2$ -Δwcap real$_2$)
1.249	-0.257	1.506	0.863	0.386
Δwcapcalc$_3$	Δwgdp$_3$	Δgdpcap$_3$	Δwcap real$_3$	(Δwcapcalc$_3$ -Δwcap real$_3$)
0.958	-0.262	1.220	0.693	0.266
Δwcapcalc$_4$	Δwgdp$_4$	Δgdpcap$_4$	Δwcap real$_4$	(Δwcapcalc$_4$ -Δwcap real$_4$)
0.596	0.000	0.596	0.383	0.214
Δwcapcalc$_5$	Δwgdp$_5$	Δgdpcap$_5$	Δwcap real$_5$	(Δwcapcalc$_5$ -Δwcap real$_5$)
-0.138	0.000	-0.138	-0.257	0.119

Source: author's calculations. The notations above are kept, and the values of the variable variations are expressed in percentages

Thus, if we consider that the relationships are established correctly, we can interpret in the case of wcap that the evolution of this indicator was based on two factors: the reduction of waste per GDP and the increase of GDP per capita. According to the factor analysis, based to the methodology above, the wcap increase was mainly based on the evolution of GDP per capita. The evolution over time certainly marks a narrowing of the gaps, but it preserves the undeniable importance of the GDP per capita factor. Therefore, the evolution of GDP per capita, which is desired to increase at the level of any economy, "artificially" damages the explanation for the evolution of waste per capita, the increase in the number of inhabitants also contributing to this aspect, also due to the migration towards EU caused by various events (e.g. Ukraine war).

Table 5. The link between waste per GHG and the evolution of waste per capita and per capita per GHG based on a factor analysis for the EU average for the year 2020 in relation to the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018

ΔwGHG$_1$	Δwcap$_1$	ΔcapGHG$_1$
0.721	0.091	0.630
ΔwGHG$_2$	Δwcap$_2$	ΔcapGHG$_2$
0.624	0.093	0.531
ΔwGHG$_3$	Δwcap$_3$	ΔcapGHG$_3$
0.477	0.080	0.397
ΔwGHG$_4$	Δwcap$_4$	ΔcapGHG$_4$
0.441	0.044	0.397
Δ	Δ	Δca

$wGHG_5$	$wcap_5$	$pGHG_5$
0.318	-0.030	0.349

Source: author's calculations. The notations above are kept, and the values of the variable variations are expressed in percentages

Regarding waste on GHG, following the factor analysis, we observe that the dominated contribution between wcap and capGHG, capGHG playing a crucial role for explaining the evolution of the wGHG indicator. In the context where, following active and well-channelled policies, the volume of GHG has reduced at the EU27 level, and the number of inhabitants has increased, the importance of the factor seems to have a weaker connection with the evolution of waste, the evolution of GHG substantially influencing the evolution of the wGHG indicator.

Regarding the link between GHG relative to GDP and the explanatory factors chosen, we note that the factor analysis is in favour of the evolution of GHGw and less on the amount of waste relative to GDP.

Table 6. Link between GHG per GDP and GHG per waste and waste per GDP based on a factor analysis for the EU average for the year 2020 compared to the years 2010, 2012, 2014, 2016, 2018

$\Delta GHGgdp_1$	$\Delta GHGw_1$	$\Delta wgdp_1$
-1.200	-1.119	-0.081
$\Delta GHGgdp_2$	$\Delta GHGw_2$	$\Delta wgdp_2$
-0.944	-0.904	-0.041
$\Delta GHGgdp_3$	$\Delta GHGw_3$	$\Delta wgdp_3$
-0.681	-0.640	-0.041
$\Delta GHGgdp_4$	$\Delta GHGw_4$	$\Delta wgdp_4$
-0.573	-0.573	0.000
$\Delta GHGgdp_5$	$\Delta GHGw_5$	$\Delta wgdp_5$
-0.390	-0.390	0.000

Source: author's calculations. The notations above are kept, and the values of the variable variations are expressed in percentages

6. Conclusions

Economic literature, although it abounds in dealing with climate issues and the economic impact of climate developments, often does not propose an approach that breaks down the influence of each factor meticulously, with a critical spirit.

Although factor analysis does not tell us about the quality of the factors, whether they are qualitative or quantitative, it can indicate which of the factors has a higher importance in the evolution of the indicator chosen to be explained. Thus, the analysis reveals that waste per capita is mainly determined by GDP per capita (the qualitative factor), waste per GHG is mainly determined by the capita per GHG (the qualitative factor), and GHG per GDP is mainly determined by GHG per waste (the quantitative factor) .

At the same time, although the formulation of the indicators in a relative manner can create an "artificiality" of the conclusions, being a natural and desirable tendency for the growth

of GDP and that of the number of inhabitants, it can also indicate developments that require substantial human effort and perseverance in reaching the targets: reducing the volume of greenhouse gases and the need to improve waste management. Although waste per GDP decreased modestly during the analysis period, waste per capita and waste per GHG increased spectacularly, fact that may signal the need for a much more consistent effort on the part of member countries for waste management.

BIBLIOGRAPHY

Andersson, M., C. Baccianti and J. Morgan (2020), 'Climate change and the macro economy', ECB Occasional ¨Paper 243.

Bogner, J., A.M. Abdelrafie, C. Diaz, A. Faaij, Q. Gao, S. Hashimoto, K. Mareckova, R. Pipatti and T. Zhang, (2007). Waste Management. In: Metz, B., O.R. Davidson, P.R. Bosch, R. Dave and L.A. Meyer (Eds.), Climate Change: Mitigation. Contribution of Working Group III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge University Press, Cambridge and New York, Retrieved from: http://www. ipcc.ch/pdf/ assessment-report/ar-4/wg3/ar4/-wg3-chapter10.pdf.

Burke, M., S. M. Hsiang and E. Miguel (2015). 'Global non-linear effect of temperature on economic production', Nature 527, 235–239.

Carney, Mark (2018). "A Transition in Thinking and Action," Speech, International Climate Risk Conference for Supervisors.

Ciscar, Juan- Carlos (editor) (2009). Climate change impacts in Europe Final report of the PESETA research project, European Commission Joint Research Centre.

de Brito, Romulo Carvalho, Mambeli Barros, dos Santos, Regina, Ivan Felipe Silva, Geraldo Lúcio Tiago Filho, da Silva, Samuel Placidio Galdino (2021). Municipal solid waste management and economic feasibility for electricity generation from landfill gas and anaerobic reactors in a Brazilian state. Environmental Technology & Innovation, Volume 22/2021,101453,https://doi.org/10.1016/j.eti.2021.101453.

Eneh, Anselm & Oluigbo, Stephen. (2012). Mitigating the Impact of Climate Change through Waste Recycling. Research Journal of Environmental and Earth Sciences. 4.

European Commission. (2015). Closing the loop—An EU action plan for the Circular Economy. Brussels,Belgium.http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/circular-economy/docs/communicationaction-plan-for-circular-economy_en.pdf. Accessed December 17, 2015.

Islam, S.N. and J. Winkel (2017). "Climate Change and Social Inequality", UN DESA Working Paper 152.

Morris, J., 2008. Discarded Resources Management: An Environmental & Economic Comparison of Recycling, Composting, & Disposal (with energy recovery). Retrieved from: http: //www. recycquebec. gouv.qc.ca/ Upload/ Publications/ MICI/PPT-Valorisation08/ J-Morris.pdf, (Accessed on: September 25, 2011).

THE SOCIAL IMPACT OF THE CIRCULAR ECONOMY

Silvia Elena Isachi

Scientific Researcher, "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Romanian Academy, Bucharest

Abstract: In this article we aim to analyze different categories of social impacts related to circular business models in order to assess and report the holistic dimension of the circular economy at the micro level. Until now, specialists in the field have mainly addressed the environmental or economic impacts derived from the adoption by companies of the principles of the circular economy, the social dimension of the circular model at the micro level being underexploited. A good understanding of the different categories of social impacts related to the circular economy of enterprises will contribute to the development of policies that can improve the implementation of the circular economy in a territory. The most important challenges related to the social dimension are: innovation, circular and social transformation, accessibility of products and, last but not least, the impact on health.

Keywords: circular economy, urban circular economy, social dimension, impact assessment, circular model

1. Introducere

Utilizarea sporită a conceptului de *economie circulară* (EC) a început în ultimii ani de la *mișcarea cradle-to-cradle*, ca răspuns la deficitul de resurse și la conștientizarea faptului că afacerile sunt nesustenabile.

Economia circulară a fost definită ca un sistem economic care se bazează pe modele de afaceri care înlocuiesc conceptul de „sfârșit de viață" cu reducerea, alternativ reutilizarea, reciclarea și recuperarea materialelor în procesele de producție/distribuție și consum, astfel operaționale la nivel micro (produse, companii, consumatori), nivel mezo (parcuri eco-industriale) și nivel macro (oraș, regiune, națiune și nu numai), cu scopul de a realiza o dezvoltare durabilă, care implică crearea unei calități a mediului, prosperitate economică și echitate socială, în beneficiul generațiilor actuale și viitoare. Economia circulară este un sistem economic în care anumite „cadre R" pot fi aplicate pentru a reduce fluxurile de materiale, energie și deșeuri și are ca scop reducerea nu numai a impactului asupra mediului, al sistemelor de consum și producție, ci și impactul social și economic.

Principalele obiective ale economiei circulare sunt atinse prin închiderea buclelor de materiale, reducerea nevoii de materii prime și eliminarea deșeurilor, menținerea valorii adăugate a produselor cât mai mult timp posibil și minimizarea deșeurilor. Pe scurt, obiectivele principale sunt prosperitatea economică și calitatea mediului. Tranziția către economia circulară provine din implicarea tuturor actorilor sociali și din capacitatea acestora de a lega și de a crea modele durabile de colaborare și schimb.

Cu peste 55% din populația globală care trăiește în orașe, tranziția la un model de economie circulară are potențialul de a avea un impact asupra multor indivizi în ceea ce privește mijloacele lor de existență, accesul la resurse, servicii și bunăstarea socială. Autoritățile municipale au un rol central în tranziția economiei circulare fiind responsabile de managementul deșeurilor și planificarea urbană, asigurarea incluziunii și bunăstării.

Economia circulară are un aspect societal, parțial prin locurile de muncă pe care le oferă (în „sistemul economic"), dar și prin impactul său asupra accesului, accesibilității și consumului de materiale, energie, bunuri și servicii.

După cum s-a menționat și în alte cercetări privind durabilitatea și reziliența urbană, există riscul ca beneficiile tranziției circulare să fie distribuite inegal avînd un impact negativ asupra egalității umane, bunăstării și dezvoltării.

2. Impactul social al unui model de afaceri circular

În prezent, unii cercetători consideră încă neclar modul în care conceptul economiei circulare duce la o mai mare egalitate socială în ceea ce privește echitatea, genul și alte diversități sau oportunități sociale. Economia circulară realizează simultan performanță economică, incluziune socială și reziliență de mediu în beneficiul generațiilor actuale și viitoare. Într-un cadru de sustenabilitate, a fost dezvoltat un indice integrat la nivel corporativ și indicatori de circularitate, indicatori tridimensionali aplicați în modele circulare de afaceri.

Definițiile a ceea ce reprezintă un *model de afaceri* variază, dar majoritatea sunt de acord că un model de afaceri descrie modul în care o companie creează și captează valoare. Caracteristicile unui model de afaceri definesc propunerea de valoare pentru client și mecanismul de stabilire al prețurilor, indică modul în care compania se organizează și cu cine colaborează pentru a produce valoare și specifică modul în care compania își structurează lanțul de aprovizionare. Modelul de afaceri permite firmei, împreună cu partenerii săi, să creeze valoare și să își însușească o parte din acea valoare (de exemplu, găsirea unui model care să semene cel mai mult cu natura și care se apropie de realizarea ciclării complete a materialelor). Cu toate acestea, întreprinderea unei astfel de transformări ambițioase necesită o colaborare strânsă și o coordonare între actorii din rețelele industriale pentru a realiza bucle materiale strânse sau lente.

Până în prezent, modelele circulare de afaceri au fost analizate în studiile de management pentru a explora implementarea și implicațiile lor la nivel managerial. Au fost studiate și diferitele strategii adoptate pentru a închide buclele de resurse cu cicluri de viață mai lungi și reutilizare a produselor, în timp ce alte aspecte inerente consumatorilor și servitizării (regândirea companiilor astfel încât să devină mai digitalizate și să ofere o abordare spre oferirea unor servicii digitalizate) sau economiei partajate au fost analizate într-o măsură mai mică.

Modelele circulare sunt clasificate în funcție de structura particulară a companiei, de motivația profesioniștilor pentru schimbarea modelelor sau într-un mod integral pentru a cuprinde o perspectivă socială. De asemenea, literatura de specialitate diferențiază domeniile de adoptare a modelelor de afaceri în funcție de nivelul de închidere a buclelor materiale, managementul circular de provizii (regenerabile, materiale reciclabile etc.), recuperarea resurselor, extinderea ciclului de viață al produsului (reparații, modernizare și piețe second-hand etc.), economia partajată sau servitizarea.

Valoarea unui model de afaceri circular este adesea asociată cu un potențial ridicat de creare de locuri de muncă. Crearea de locuri de muncă este prezentată ca o externalitate pozitivă a tranziției la economia circulară. Cerințele de muncă, în creștere, înlocuiesc alte competențe în alte părți ale economiei, de exemplu, în producția de materiale primare sau produse noi. Se folosește definiția locurilor de muncă verzi pentru a estima impactul economiei circulare asupra ocupării forței de muncă și introduc legăturile acesteia cu locurile de muncă create în sectoarele verzi. De asemenea, se determină impactul activităților companiilor legate de economia circulară asupra ocupării forței de muncă la nivel micro într-o regiune. Este evidențiat și numărul de locuri de muncă create de-a lungul lanțului de aprovizionare, veniturile aferente acestor locuri de muncă și participarea angajaților ca indicatori sociali. Remanufacturarea și repararea bunurilor, clădirilor și infrastructurii vechi creează locuri de muncă calificate local. Astfel, categoriile din dimensiunea socială sunt: relațiile cu comunitatea, împuternicirea angajaților, sănătatea și siguranța angajaților, formarea și educația angajaților, practicile de muncă și munca decentă, egalitatea și drepturile omului, relațiile cu furnizorii și responsabilitatea produsului sau relațiile cu utilizatorii.

Alți indicatori legați de dimensiunea socială a unei economii circulare sunt asociați cu *veniturile din impozitele de mediu, investițiile private, PIB-ul generat, brevetele și inovațiile legate de reciclare.* Indicatorul veniturilor din impozitele de mediu (ca proporție a veniturilor din impozitele de mediu în PIB) este considerat un factor de piață intern care include contribuția tuturor actorilor, cum ar fi consumatorii și producătorii. În plus, investițiile private în bunuri tangibile, valoarea adăugată la costurile factorilor în sectoarele de reciclare, reparare și reutilizare și închiriere și leasing sunt, de asemenea, considerate ca impact social ale economiei circulare, precum și beneficiile generate pentru clienți.

Acțiunile de colaborare pot fi considerate un impact social al unui model circular care măsoară procentul de rezidenți care au participat la un dialog legat de sistemele de economie circulară, partenerii implicați în simbioza industrială sau implicarea părților interesate în procesul de luare a deciziilor și parteneriatul. Unii cercetători subliniază că oamenii de toate vârstele și abilitățile sunt esențiale pentru modelul circular (ce oferă o cale de urmat administrației), iar consumatorii devin utilizatori și creatori, crescând astfel transparența proceselor de producție pentru a le permite cetățenilor să aleagă mai multe produse și servicii circulare. *Dimensiunea umanistă* este inclusă în unele studii care iau în considerare impactul asupra bunăstării umane, educației, sănătății, vieții și condițiilor de trai.

Sursele generatoare ale impactului social pot fi mai complexe decât par, deoarece procesele socio-economice afectează adesea comportamentele și procesele socio-economice și alterează capitalul cultural și uman.

Implicarea părților interesate în procesele de luare a deciziilor este considerată, de către unii autori, un indicator social legat de modelul circular de afaceri. Cu cât presiunea părților interesate ale companiei este semnificativă în ceea ce privește sustenabilitatea, cu atât este mai mare măsurarea implicațiilor sociale ale economiei circulare la nivel micro în afaceri. Prin urmare, părțile interesate sunt de obicei angajații, clienții, furnizorii și comunitatea.

Dimensiunea socială a economiei circulare abordează identificarea, contabilitatea și gestionarea valorilor și nevoilor diferitelor părți interesate ale companiilor private și organizațiilor publice. Majoritatea studiilor realizate până în prezent s-au concentrat în principal pe efectele economiei circulare asupra mediului și mai puțin pe impactul său asupra societății. Astfel, este necesară aprofundarea categoriilor de impact social pe care companiile le pot măsura și raporta atunci când adoptă un model de afaceri circular.

Unele țări au lansat anumite standarde pentru implementarea principiilor economiei circulare în organizații și strategii de monitorizare. Recent, au fost explorate capacitățile contabile aplicate de întreprinderi pentru a gestiona activitățile și procesele legate de economia circulară. Cu toate acestea, există încă o nevoie de a introduce standarde și măsuri specifice la nivel micro în procesele contabile.

3. Economia circulară urbană

Economia circulară urbană se concentrează pe oportunitățile a trei sisteme cheie - clădiri, mobilitate și produse. La nivel mondial, orașele implementează strategii de economie circulară pentru a reduce resursele pe care le consumă și impactul lor asupra mediului. Cu toate acestea, dovezile consecințelor sociale intenționate sau neintenționate ale tranziției la „orașe circulare" sunt dispersate. Efectele sociale au fost rareori luate în considerare în studiile asupra orașelor circulare și, acolo unde au fost discutate, domeniul de aplicare a fost destul de limitat, acoperind doar angajarea (în mare parte a lucrătorilor din sectorul informal) și practicile de guvernare.

Un *oraș circular* este definit ca un oraș care practică principiile economiei circulare în parteneriat cu părțile interesate ale orașului (cetățeni, comunitate, afaceri și părți interesate în cunoaștere), pentru a-și realiza viziunea unui oraș sigur de viitor. De asemenea, urmărește să genereze prosperitate, să crească gradul de ocupare și să îmbunătățească rezistența orașului și a cetățenilor săi. O altă abordare a orașului circular o reprezintă organizarea strategiilor în funcție de necesități. Acestea se bazează pe: infrastructură, consum social, industrii/afaceri și planificare urbană.

Economia circulară urbană oferă o oportunitatea de a remodela căile de dezvoltare socio-economică către obiectivele de echitate socială și justiție de mediu. Acolo unde a fost luat în considerare impactul social, discuțiile au avut tendința să se concentreze în jurul oportunităților de angajare pentru lucrătorii din sectorul informal din țările cu venituri mici și medii. Cu toate acestea, în ceea ce privește ocuparea forței de muncă, ar trebui să se ia în considerare nu numai salariile ci și înlocuirea, crearea sau transformarea locurilor de muncă.

Inovația socială (pe lângă accesibilitatea produselor) și *potențialul* economiei circulare de a transforma societatea (prin calitatea locurilor de muncă create) sunt considerate noi provocări legate de dimensiunea socială.

Din perspectiva sectorială, conceptul economiei circulare aplicat la nivel de oraș nu a trecut de concentrarea pe managementul deșeurilor, iar proiectele „circulare" dezvoltate (de exemplu, în orașele europene) sunt de obicei limitate la gestionarea deșeurilor. Evaluarea și înțelegerea impactului tranziției către circularitate necesită indicatori robuști, însă activitatea în acest domeniu se concentrează pe produse și servicii, care pot să nu fie aplicabile evaluărilor la nivel de oraș.

În plus, natura impactului social este de obicei contextuală și nu poate fi aplicată cu ușurință la metodele de evaluare cantitativă care sunt obișnuite (de exemplu, pentru impactul asupra mediului). Se încearcă adaptarea indicatorilor din abordările de evaluare a ciclului de viață social, dar aceasta este la început și, prin urmare, aplicabilitatea ei rămâne de văzut cum va evolua în viitor.

Legat de temeri și aspirații au fost constatate preocupări substanțiale din partea consumatorilor cu privire la „produsele ca servicii". Consumatorii nu mai dețin produse, ci în schimb încheie acorduri sau contracte cu un producător sau vânzător care păstrează proprietatea asupra unui produs și îl furnizează ca servicii. În ceea ce privește risipa alimentară, a fost încadrată ca „activitate economică" ce ar putea submina organizațiile caritabile care „recoltează" deșeuri alimentare pentru a le distribui persoanelor aflate în nevoie și care ar conduce astfel la o creștere a nedreptății sociale.

Înțelegerea modului în care strategiile economiei circulare afectează oamenii în mod holistic permite evaluarea „cine va pierde și cine va câștiga" dintr-un proces de tranziție, iar guvernele pot să dezvolte politici redistributive care ar aborda dezechilibrele și ar duce la o societate mai justă. Dacă este stabilită corect, economia circulară are potențialul de a debloca nu numai beneficii de mediu, ci și de a oferi o multitudine de oportunități pentru toate părțile interesate.

Prin urmare, apare necesitatea de a evalua mai bine impactul social ale unei tranziții către orașe circulare pentru o mai bună înțelegere a modului în care tranzițiile către orașele circulare pot funcționa pentru o gamă largă de părți interesate. Comunitatea de cercetători poate să contribuie la dezvoltarea metodelor, cadrelor și indicatorilor relevanți care pot fi aplicați la evaluarea impactului social în orașele circulare, pentru a se asigura că impactul social pozitiv ale tranziției la circularitate sunt recunoscute, iar impactul negativ atenuat.

4. Concluzii

În timp ce dimensiunile sociale ale unei economii circulare sunt explorate, clasificarea impacturilor sociale și dezvoltarea indicatorilor adecvați sunt încă insuficient abordate în literatura de specialitate. Unii specialiști au analizat unele metrici sociale la nivel corporativ, care oferă o bază în abordarea problemei contabilității valorii sociale la modelul circular pe care-l realizează o companie în ansamblu.

Introducerea unei durate de viață mai lungi a produselor are rolul să creeze locuri de muncă (de exemplu, o creștere semnificativă așteptată a activităților de gestionare a deșeurilor). Cu toate acestea, unele sectoare de activitate vor avea de pierdut (de exemplu, în industriile extractive, producătoare, en-gros, comercianți cu amănuntul, transporturi). Există dovezi că, în multe cazuri, o durată de viață mai lungă a produselor reprezintă o reducere a impactului asupra mediului. Cadrul de politică actual include unele măsuri cu privire la protecția consumatorilor

(legate de garanții și siguranță), inițiative de promovare a designului ecologic și a inovației ecologice etc.

Principalele provocări legate de dimensiunea socială a economiei circulare pot fi rezumate, astfel:

- *transformare circulară și transformare socială*. Noile locuri de muncă create de economia circulară, în special în activitățile de întreținere și reparații, ar trebui să fie de înaltă calitate;

- *inovație*. Este necesară combinarea inovației și a produselor cu durată mai lungă de viață ceea ce duce la promovarea altor tipuri de inovație dincolo de inovarea tehnică: inovația socială, inovația de reglementare etc. pentru a îmbunătăți acceptarea consumatorilor. Cele mai bune inovații nu vor veni din tehnologie, ci din schimbările sociale;

- *impact asupra sănătății*. Dacă ar fi să respectăm strict principiile economiei circulare, am putea ajunge să reciclăm produsele care conțin substanțe chimice periculoase și să le folosim pentru a crea alte produse, generând astfel un risc pentru sănătatea consumatorilor;

- *accesibilitatea produselor*. Dacă prețurile sunt prea mari pentru consumatori, acceptarea produselor sustenabile/circulare va fi mai dificil de câștigat. Acest lucru poate necesita dezvoltarea modelelor de afaceri de închiriere/leasing.

O economie circulară va contribui la eficiența resurselor, va reduce negativ impactul asupra mediului și va crește ocuparea forței de muncă, ceea ce se datorează unei schimbări structurale majore în sectorul de gestionare și reciclare a deșeurilor.

Pentru a maximiza impactul economiei circulare asupra societății sunt necesare o serie de schimbări, de exemplu modificări ale sistemului fiscal (impozitarea muncii trebuie transferată la impozitarea consumului de resurse). De asemenea, apare necesitatea schimbării legislației astfel încât să fie aliniată cu obiectivele economiei circulare. Schimbările în comportamentul consumatorilor și producătorilor trebuie formate de la o vârstă fragedă. Consumatorii trebuie să înțeleagă costul total al producerii unui produs pentru a fi înclinați să aleagă unul durabil.

BIBLIOGRAPHY

Daddi, T., Ceglia, D., Bianchi, G., & Barcellos, M., D., (2019). Paradoxical tensions and corporate sustainability: A focus on circular economy business cases. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, *26*(4), 770–780.

Hysa, E., Kruja, A., Rehman, N. U., & Laurenti, R., (2020). Circular economy innovation and environmental sustainability impact on economic growth: An integrated model for sustainable development. *Sustainability*, *12*(12), 4831.

Kirchherr et al., (2017). *Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions, Resources, Conservation & Recycling*, pp. 221–232;

Padilla-Rivera, A., Russo-Garrido, S., & Merveille, N., (2020). Addressing the social aspects of a circular economy: A systematic literature review. *Sustainability (Switzerland)*, *12*(19), 1–17.

Pearce, D., & Turner, R. K. (1990). Economics of natural resources and the environment. Baltimore: *Johns Hopkins University Press*;

Saidani, M., Yannou, B., Leroy, Y., Cluzel, F., Kendall, A., (2019). A taxonomy of circular economy indicators, *Journal of Cleaner Production*.

Scarpellini, S., (2021). Social indicators for businesses' circular economy: Multifaceted analysis of employment as an indicator for sustainability reporting. *European Journal of Social Impact and Circular Economy*, *2*(1), 17–44.

Zott, C., Amit, R., (2010). Business model design: an activity system perspective, *Long Range Planning*, Volume 43, Issues 2–3, April–June 2010, Pages 216-226.

LEGAL LIABILITY. NOTION. PRINCIPLES. FORMS

Ionela Cecilia Șulea

Assist. Prof., PhD, „Dimitrie Cantemir" University of Târgu Mureș

Abstract: The present article is built on the regulation from Law no. 8/1996, The Civil Code and The Criminal Code regarding the legal liability and its forms.
In the first part of the article, I presented some terminological specifications regarding the notion of legal liability like: legal knowledge, common traits from the structure of legal liability in different areas and the nature of the complex character that it is included in legal liability in all fields.
In the second part of the article, I analysed the principles of legal liability that underline some problems of the foundations of civil liability in accordance with the solutions established by legal doctrine.
In the final part of this article I review the forms of legal liability and I have reached certain conclusions regarding the importance of legal liability in all the fields of law.

Keywords: Law no. 8/1996, legal liability, principles, forms of legal liability

Precizări inițiale

În primul rând, menționăm că fiecare ramură a dreptului cunoaște cel puțin o formă a răspunderii juridice. Această *cunoaștere juridică*[1] are la bază natura relațiilor care se formează între ramurile de drept, care creează la rândul lor, forme ale răspunderii juridice inter-disciplinare „interdisciplinar". Așa cum normele juridice aparțin ramurilor de drept[2], tot astfel putem raporta întregul regim juridic al unei forme de răspundere juridică la ramurile existente ale dreptului.

În al doilea rând, semnalăm că anumite elemente din structura răspunderii juridice sunt comune, sau pot fi identificate ca având trăsături comune (precum: fapta ilicită, prevederile legale, sancțiuni) cu mai multe forme ale răspunderii juridice. În concret, ramurile de drept nu pot fi privite ca fiind izolate una față de cealaltă, ci ca părți ce alcătuiesc un nucleu numit *sistem de drept*. Acesta, la rândul lui, a conturat și continuă să contureze, anumite instituții juridice comune[3] mai multor ramuri de drept.

În al treilea rând, răspunderea juridică se bucură de un *caracter complex*, deoarece recunoaște și protejează scopuri comune. Pe lângă acestea, identificăm funcții comune, aceleași principii ale răspunderii juridice, cât și interacțiunea strânsă cu dreptul procesual[4], care până la urmă conturează și asigură punerea în aplicare a mecanismului răspunderii juridice.

Pe de altă parte, nici în materia răspunderii pentru prejudicii cauzate autorilor de opere ştiinţifice nu putem ignora legătura indisolubilă dintre instituţia juridică a răspunderii civile cu ramura dreptului penal, în contextul în care acordarea despăgubirilor cuvenite

[1] A se vedea I. Craiovean, *Filosofia dreptului sau dreptul ca filozofie*, Editura Universul Juridic, București, 2010, p. 323.
[2] A se vedea A. Iorgovan, *Tratat de drept administrativ,* vol. II, ediția 4, Editura All Beck, București, 2005, p. 357.
[3] Idem, p. 358.
[4] A se vedea L. S. Stătescu, *Corelația dintre ramurile de drept, formele răspunderii juridice și capacitatea de cogenerare reciprocă*, în Revista „Dreptul", Bucureşti, nr. 9/2017, p. 53-60.

autorilor se face în conformitate cu prevederile legislaţiei civile, respectiv ale Codului civil, chiar dacă acestea se acordă în cadrul procesului penal, de către instanța penală, prin aceeaşi hotărâre. În acelaşi context, putem menţiona dispoziţiile art. 581 din Codul de procedură penală, potrivit căruia dispoziţiile din hotărârile penale privitoare la despăgubirile civile şi la cheltuielile judiciare se execută potrivit legii civile.

Noțiunea de răspundere juridică

Potrivit înțelesului curent din limba română modernă, termenul „răspundere[5]" este definit ca responsabilitate[6], sau obligația ca cineva să dea socoteală de faptele sale, a cere cuiva socoteală, dar și obligația de a răspunde de îndeplinirea unei acțiuni, sarcini etc.

În doctrina de specialitate[7], se regăsește exprimarea *responsabilitate în general*, cât și cea de *responsabilitate civilă, penală etc*. Totuși, predominant se folosește termenul de *răspundere*, pentru care optăm și noi.

Menționăm, de asemenea, că definiția cuvântului „juridic" cuprinde acel *ceva care ține de drept, privitor la drept, referitor la legi* [8].

În consens cu cele exprimate mai sus, putem afirma că „răspunderea juridică" este obligația unei persoane de a respecta într-o societate legile acesteia, fiind constrânsă să dea socoteală, dacă le încalcă.

Desigur că răspunderea, în general, şi - cu precădere - răspunderea juridică, este strâns legată de mediul social în care trăim. De aceea, toate tipurile de răspunderi, precum: răspunderea juridică, răspunderea morală, răspunderea politică, răspunderea religioasă, constituie formele ale răspunderii sociale.

După cum s-a remarcat în literatura de specialitate, răspunderea juridică se află în centru întregii răspunderii sociale[9], iar, pe de altă parte, deşi răspunderea juridică poate fi definită ca o categorie generală a dreptului, ea este consacrată de legile în vigoare şi este studiată prin manifestările ei în concrete, particulare, în cadrul diferitelor ramuri ale dreptului, precum: dreptul civil, dreptul penal, dreptul administrativ[10], dar şi dreptul proprietății intelectuale.

Răspunderea juridică intervine în cazul acţiunii sau inacţiunii ce contravine prevederilor unei norme de drept dintr-o societate. Consecinţa juridică ce este atrasă o dată cu încălcarea acestor norme, este pedeapsa prevăzută de normele juridice[11].

Răspunderea juridică şi sancțiunea, deși sunt două fațete ale aceluiași fenomen social, nu pot să existe una fără cealaltă. În concret, putem afirma, că, fără cadrul juridic oferit de răspunderea juridică, sancțiunea nu ar mai avea relevanță.

Dar, în opinia noastră şi în acord cu cele judicios statuate în literatura de specialitate, răspunderea juridică nu se poate confunda cu sancţiunea juridică aplicată celui în cauză, deoarece aplicarea sancţiunilor juridice este doar consecinţa finală a antrenării răspunderii juridice. O atare concluzie este desprinsă pornind de la definiţia răspunderii juridice, consacrată în literatura de specialitate, ca fiind: ,,complexul de drepturi şi obligaţii conexe, care, potrivit legii, se naşte ca urmare a săvârşirii unei fapte ilicite şi care constituie cadrul de

---

[5] A se vedea *Dicționarul explicativ al limbii Române (Dex*), apărut sub egida Academiei Române, Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan-Al. Rosetti", Ediție revăzută și adăugită, Editura Universul Enciclopedic, București, 2016, p. 1013.

[6] A se vedea A. V. Fărcaș, *Teoria generală a dreptului, cit. supra.,* p. 369 - care prezintă mai multe detalii despre corelația răspundere - responsabilitate.

[7] A se vedea M. Costin, *Răspunderea juridică*, Editura Dacia, Cluj, 1794, p. 20; M. Eliescu, *Răspunderea civilă delictuală*, Editura Academiei, Bucureşti, 1972, p. 60.

[8] A se vedea http://www.dex.ro, varianta Dex online, preluat în data de 19/09/2022, ora 19:51.

[9] A se vedea L. Pop, *Consideraţii generale privind răspunderea civilă cu privire specială asupra răspunderii delictuale (extra-contractuale*), în L. Pop. I-Florin Popa, S. *Vidu, Tratat elementar de drept civil. Obligaţiile conform noului Cod civil*, Editura Universul juridic, Bucureşti, 2012, p. 379.

[10] A se vedea I. M. Anghel, Fr. Deak, M. F. Popa, *Răspunderea juridică*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1970, p. 10; L. Pop, *Consideraţii generale, cit. supra.,*p. 379.

[11] A se vedea V. Guţuleac, *Drept contravenţional*,Chişinău, 2006, p. 230.

realizare a constrângerii de stat prin aplicarea sancţiunilor juridice în scopul asigurării stabilităţii raporturilor sociale şi al îndrumării membrilor societăţii în spiritul respectării ordinii de drept”[12].

Mai mult, în cazul relațiilor sociale reglementate prin norma de drept, se are în vedere realizarea unor modele de conduită care să fie socialmente utile și care să poată oferi exemple de comportament agreat de societate și lege[13]. În același timp, încălcarea normei este sancționată prin numeroase pedepse, care au și menirea de a corecta conduita individului în societate.

În concluzie, față de aspectele prezentate mai sus, putem defini *răspunderea juridică* ca fiind: instituția juridică alcătuită din ansamblul normelor juridice care reglementează raportul juridic apărut între autoritățile statului și persoana care a săvârșit o faptă ilicită, raport în cadrul căruia intervine constrângerea statului, prin intermediul sancțiunilor juridice aplicate celui care a săvârșit o astfel de faptă, pentru a restabili ordinea de drept, și a preveni săvârșirea altor fapte ilicite[14].

Principiile răspunderii juridice

După intrarea în vigoare a noului Cod civil, aprobat prin Legea nr. 287/2009, răspunderea juridică şi, cu precădere, răspunderea civilă delictuală, se bucură de o reglementare mult mai cuprinzătoare faţă de reglementările vechiului Cod civil, care erau o reproducere fidelă a art. 1382-1386 din Codul civil francez.

În acelaşi context, după intrarea în vigoare a noului Cod civil, prin legi speciale, cum este şi Legea nr. 8/1996, sunt reglementate alte cazuri sau ipoteze de răspundere civilă, care prezintă unele particularităţi faţă de prevederile Codului civil. În acest sens, menționăm că în baza binecunoscutului principiu de drept *specialia generalibus derogant*, se aplică cu prioritate dispoziţiile cu caracter special, acestea completându-se cu dispoziţiile generale, în măsura în care normele speciale nu conţin anumite reglementări.

Totodată, noul Cod civil rezolvă problema fundamentelor răspunderii civile în acord cu soluţiile consacrate de doctrina juridică, unele dintre acestea fiind validate şi de către practica judiciară.

În sistemul de drept român, sunt evocate de către doctrină[15] următoarele principii ale răspunderii juridice:

- principiul angajării răspunderii juridice doar în temeiul legii; Conform acestui principiu, conducerea statului se realizează prin intermediul legii[16], nu prin comenzi (de la regi, împărați, dictatori, etc.)[17]. Populația se supune voinței majorității[18], care ia forma

[12] A se vedea M. Costin, *O încercare de definire a noţiunii răspunderii juridice*, în Revista Română de Drept, nr. 5/1970, p. 83; L. Pop, *Consideraţii generale, cit. supra.*, p. 380.

[13] A se vedea N. Popa, *Teoria generală a dreptului*, Editura C.H. Beck, București, 2008, p. 234.

[14] Pentru unele detalii a se vedea; T. Bodoaşcă, A. Drăghici, *Prelegeri de răspundere și responsabilitate juridică*, Editura „Dimitrie Cantemir”, Târgu Mureș, 2008, p. 6; L. Barac, *Răspunderea și sancțiunea juridică*, Editura Luminalex, București, 1997, p. 40; A. V. Fărcaș, L. Fărcaș, *Elemente de drept pentru economiști, cit. supra.,* p. 85-86.

[15] A se vedea R. Motică, Gh. Mihai, *Teoria generală a dreptului*, Editura All Beck, București, 2001, p. 243-247; T. Bodoaşcă, A. Drăghici, *op. cit.*, p.7-11.

[16] A se vedea art. 23 alin. (12) din Constituție; art. 2 alin. (1-3) C. pen., care consacră pedepsirea numai în condițiile și în temeiul legii.

[17] Pentru detalii cu privire la evoluția conceptului de stat modern și a titularului puterii de stat, a se vedea A.V. Fărcaş, I.R. Toncean Luieran, *Drept constituțional și instituții politice. Caiet de seminar*, Publicat în Editura Universul Juridic, București, 2011, pp. 26-33; Fărcaș Nicoleta, Nagy Oana Voica, Toncean Luieran Ioana Raluca (2011), *The Concepts of Legality and Legitimacy of Power in the Contemporary Modern Era,* publicat în „The 17th International Conference. The Knowledge-Based Organization. Economics, social and administrative approches to the Knoledge-Based Organization. Conference Procedings 2. 24-26 November 2011”, Nicolae Bălcescu Land Force Academy Publishing House, Sibiu, ISSN 1843-6722, p. 663 și urm.

[18] A se vedea A. V. Fărcaş, *Principiile statului de drept în România*, Editura Universul Juridic, București, 2011, p. 48.

exprimării opțiunii prin vot, în a alege persoanele care să reprezinte poporul, conform structurii unui stat democratic.

- principiul angajării răspunderii juridice numai pentru o faptă săvârșită cu vinovăție; Fapta săvârşită cu vinovăție, în formele prevăzute de lege[19], reprezintă punctul de plecare în angajarea răspunderii juridice, mai ales în ceea ce priveşte răspunderea penală. Sub acest aspect, răspunderea juridică este un principiu general, izvorul său constând în orice faptă ilicită sau un alt fapt juridic care cauzează un prejudiciu unei persoane. Existenţa unei fapte ilicite, ca element sau condiţie distinctă a răspunderii civile, este consacrată, la nivel de principiu, prin dispoziţiile art. 1357 alin. 1 din Codul civil, conform căruia cel care cauzează altuia un prejudiciu printr-o faptă ilicită este obligat să îl repare. În cazul răspunderii civile, o faptă este ilicită atunci când este contrară legii şi bunelor moravuri, sens în care dispoziţiile art. 14 alin. 1 din C. civ. consacră, cu valoare de regulă generală, că orice persoană trebuie să îşi exercite drepturile şi să îşi execute obligaţiile în acord cu ordinea publică şi bunele moravuri.

- principiul angajării răspunderii juridice personale; Obligația de a suporta consecințele juridice revine numai persoanei care a săvârșit fapta. Acesta va răspunde în nume propriu și cu bunurile sale.

- principiul angajării răspunderii juridice o singură dată pentru aceeași faptă *(non bis in idem)*; Un sistem de protecție eficient creează instrumente[20] necesare în a preveni și a sancționa încălcarea drepturilor[21] prevăzute de lege. Printre obiectivele propuse în acest sens nu se numără și răspunderea juridică perpetuă, care nu ar aplica reabilitarea și reintegrarea în societate a individului, dacă acesta ar fi pedepsit în nenumărate rânduri pentru aceeași faptă comisă.

- principiul prezumției de nevinovăție[22]; Sub aspect probatoriu, în toate cazurile trebuie să fie dovedită vinovăția autorului faptei ilicite[23]. Persoana este considerată nevinovată până la rămânerea definitivă a hotărârii judecătorești în cauză[24].

- principiul celerității în cazul angajării răspunderii juridice. Datorită impactului pe care îl are asupra individului și asupra societății, tragerea la răspundere juridică trebuie să fie înfăptuită cât mai repede posibil. În acest mod, societatea este apărată și regulile impuse pentru a fi respectate sunt considerate primordiale în orânduirea socială. Tocmai din acest considerent, dar nu numai, celeritatea este percepută ca o idee diriguitoare în toate procesele judiciare.

Formele răspunderii juridice

Legea nr. 8/1996[25], în Capitolul III: *Măsuri de protecţie, proceduri şi sancţiuni*, secţiunea II: *Proceduri şi sancţiuni*, reglementează, pe lângă măsurile enumerate mai sus[26], și

---

[19] A se vedea art. 16 C. pen.

[20] Pentru detalii privind instrumente de protecție a drepturilor omului la nivel european și mondial a se vedea Nagy Oana Voica (2021), *Reducerea inegalităților și a discriminării la nivel mondial*, în volumul Simpozionului național cu participare internațională, Noi paradigme ale educației și cunoașterii, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, ISBN 978-973-53-2814-6; pp. 43-46.

[21] A se vedea V. Roș, *Dreptul proprietății intelectuale*, Editura Global Lex, București, 2001, p. 263.

[22] În vederea aplicării acestuia este necesară și garantarea liberului acces la justiție. Acesta din urmă constituie unul din obiectivele principale pe care Uniunea Europeană le urmărește, împreună cu statele membre, ca parte a strategiei de eliminare a discriminării. Pentru detalii în acest sens a se vedea Nagy Oana Voica (2022), Egalitatea de șanse, în JOURNAL OF ROMANIAN LITERARY STUDIES is submitted for indexation in the ERIH-PLUS European Reference Index for the Humanities and Social Sciences, Editura Arhipeleag XXI Press, Tg. Mureș, ISSN: 2248-3004, p. 673 și urm.

[23] A se vedea L. Barac, *op.cit.*, p. 228.

[24] A se vedea art. 23 alin. (1) din Constituție.

[25] Legea nr. 8/1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe a fost recent modificată şi completată prin Legea nr. 15/2019, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I , nr. 33 din 11 ianuarie 2019.

[26] Menționăm că prin termenul *măsuri tehnice de protecție* se înțelege: utilizarea oricărei tehnologii, a unui dispozitiv ori a unei componente care, conform funcționarii sale normale este destinată să împiedice sau să

angajarea răspunderii civile, contravenționale sau penale[27], dacă sunt încălcate drepturile recunoscute și garantate prin menționata lege.

Drepturile care aparțin autorilor, titularilor de drepturi de autor și drepturile conexe, sunt apărate prin intermediul acțiunilor civile, penale sau contravenționale[28].

În concret, formele răspunderii juridice, reglementate de Legea nr. 8/1996, republicată, sunt următoarele: răspunderea civilă, contravențională sau penală. De asemenea, se face precizarea că dispozițiile procedurale (deși ar trebui să se refere și la dispozițiile materiale[29]) prevăzute în menționata lege, se completează cu cele de drept comun.

Dispozițiile Legii nr. 8/1996 se completează cu prevederile Codul Civil și ale Codului penal, cât și cu normele prevăzute în Codul de procedură civilă și Codul de procedură penală, dar și în Ordonanța nr. 2/2001, privind regimul juridic al contravențiilor, în ceea ce privește răspunderea juridică pentru încălcarea dreptului de autor și a drepturilor conexe.

Aceste dispoziții legale urmăresc armonizarea legislativă internă cu cea a Uniunii europene, prin crearea unui ansamblu juridic eficace în oferirea protecției dreptului de autor și a drepturilor conexe[30]. Un element din acest ansamblu este reprezentat de răspunderea juridică: civilă, penală sau contravențională, care se angajează în funcție de încadrarea faptei săvârșite. Acest element este important din pricina funcției de prevenire ce o încorporează, a funcției de reabilitare a dreptului încălcat, dar și a funcției de ocrotire a drepturilor patrimoniale, cât și nepatrimoniale, ale autorului unei creații intelectuale.

Concluzii

În consecință, putem afirma că instituția răspunderii juridice este un nucleu care aparține fiecărei ramuri de drept corespondente, care permite, de asemenea, aplicarea principiului independenței[31], dar și a distincției formelor reglementate în cazul răspunderii juridice.

Răspunderea însăși este o componentă esențială a formei de organizare juridice actuale, fiind rezultatul unui proces complex, care a luat naștere din momentul în care prima regulă de conduită socială s-a edictat.

În concluzie, putem afirma că răspunderea este un fenomen social în permanentă expansiune, care se materializează prin reacția societății la încălcarea restricțiile impuse de lege[32]. Datorită poverii puse pe umerii legiuitorului, acesta trebuie să cumuleze atât reacțiile doctrinei de specialitate, cât și pe cele ale societății și să le transpună legislativ mai eficient și în concordanță cu situația actuală.

BIBLIOGRAPHY

LEGISLAȚIE

- Constituția României;
- Legea nr. 287/2009 privind Cod Civil;
- Legea nr. 286/2009 privind Cod Penal;
- Legea nr. 8/1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe;
- Ordonanța nr. 2/2001, privind regimul juridic al contravențiilor;

limiteze, orice fel de acte care nu sunt autorizate de titularii de drepturi recunoscute de Legea nr. 8/1996 (conform art. 185 alin. 2).

[27] A se vedea art. 187 alin. 1 din Legea nr. 8/1996.

[28] Pentru unele detalii, a se vedea B. Florea, *Dreptul proprietății intelectuale*, Editura Universul Juridic, București, 2011, p. 146.

[29] Pentru unele detalii a se vedea propunerea de *lege ferenda*, privind modificarea art. 138^7 alin. (1), teza a II- a, conform T. Bodoașcă, L. I. Tarnu, *Dreptul proprietății intelectuale*, Ediția a III-a revăzută și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2015, p. 207.

[30] A se vedea. V. Roș, *Dreptul proprietății intelectuale, cit. supra.,* p. 263.

[31] Idem, p. 62.

[32] A se vedea A. V. Fărcaș, *Teoria generală a dreptului, cit. supra.,* p. 369 - 374.

DOCTRINĂ

- I. M. Anghel, Fr. Deak, M. F. Popa, *Răspunderea juridică*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1970;

- L. Barac, *Răspunderea și sancțiunea juridică*, Editura Luminalex, București, 1997;

- T. Bodoaşcă, A. Drăghici, *Prelegeri de răspundere și responsabilitate juridică*, Editura „Dimitrie Cantemir", Târgu Mureș, 2008;

- I. Craiovean, *Filosofia dreptului sau dreptul ca filozofie,* Editura Universul Juridic, București, 2010;

- M. Costin, *Răspunderea juridică*, Editura Dacia, Cluj, 1794;

- M. Eliescu, *Răspunderea civilă delictuală*, Editura Academiei, București, 1972;

- A. V. Fărcaș, *Teoria generală a dreptului,* Editura Universul Juridic, București, 2011;

- A. V. Fărcaș, L. Fărcaș, *Elemente de drept pentru economiști,* Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2012;

- A. V. Fărcaș, *Principiile statului de drept în România*, Editura Universul Juridic, București, 2011;

- A.V. Fărcaș, I.R. Toncean-Luieran, *Drept constituțional și instituții politice. Caiet de seminar*, Publicat în Editura Universul Juridic, București, 2011;

- Fărcaș Nicoleta, Nagy Oana Voica, Toncean Luieran Ioana Raluca (2011), *The Concepts of Legality and Legitimacy of Power in the Contemporary Modern Era,* publicat în „The 17th International Conference. The Knowledge-Based Organization. Economics, social and administrative approches to the Knoledge-Based Organization. Conference Procedings 2. 24-26 November 2011", Nicolae Bălcescu Land Force Academy Publishing House, Sibiu, ISSN 1843-6722;

- B. Florea, *Dreptul proprietății intelectuale*, Editura Universul Juridic, București, 2011;

- V. Guţuleac, *Drept contravenţional*,Chişinău, 2006;

- A. Iorgovan, *Tratat de drept administrativ,* vol. II, ediția 4, Editura All Beck, București, 2005;

- R. Motică, Gh. Mihai, *Teoria generală a dreptului*, Editura All Beck, București, 2001;

- Nagy Oana Voica (2021), *Reducerea inegalităților și a discriminării la nivel mondial*, în volumul Simpozionului național cu participare internațională, Noi paradigme ale educației și cunoașterii, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, ISBN 978-973-53-2814-6;

- Nagy Oana Voica (2022), Egalitatea de șanse, în JOURNAL OF ROMANIAN LITERARY STUDIES is submitted for indexation in the ERIH-PLUS European Reference Index for the Humanities and Social Sciences, Editura Arhipeleag XXI Press, Tg. Mureș, ISSN: 2248-300-4;

- L. Pop. I-Florin Popa, S. *Vidu, Tratat elementar de drept civil. Obligaţiile conform noului Cod civil,* Editura Universul juridic, Bucureşti, 2012;

- N. Popa, *Teoria generală a dreptului*, Editura C.H. Beck, București, 2008;

- V. Roș, *Dreptul proprietății intelectuale*, Editura Global Lex, București, 2001.

STUDII ŞI ARTICOLE

- M. Costin, *O încercare de definire a noţiunii răspunderii juridice*, în Revista Română de Drept, nr. 5/1970;

- L. S. Stătescu, *Corelația dintre ramurile de drept, formele răspunderii juridice și capacitatea de cogenerare reciprocă*, în Revista „Dreptul", Bucureşti, nr. 9/2017.

ALTE SURSE

- Dicționarul explicativ al limbii Române (Dex), apărut sub egida Academiei Române, Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan-Al. Rosetti", Ediție revăzută și adăugită, Editura Universul Enciclopedic, București, 2016;

- http://www.dex.ro, varianta Dex online.

MANAGEMENT OF SPORTS ORGANIZATIONS

Florian Iancu

PhD, „Valahia" University of Târgoviște

Abstract: The sports sector has grown in the world at an incredible speed, becoming a key engine for the world economy. Undoubtedly, this growth and professionalization of sport has led to changes in its production and consumption and, consequently, in the management of sports organizations at all levels, which makes it necessary for sports organizations to apply the techniques and strategies of companies, but adapted to their specific characteristics. The present paper provides a vision of the specific characteristics of sports organizations and, at the same time, is a guide for their management. These organizations have legal, administrative and business peculiarities. This is precisely why an analysis of the key concepts and basic skills required for the day-to-day management of any sports entity or company is necessary, i.e. strategic management, organizational structure, human resources, leadership, organizational culture, finance and marketing. All this adapted to the leadership and management of sports entities and companies, thus training professionals to make decisions in the field of sports at all levels and also the specific training of students who follow this subject.

Keywords: evolution of sports management, sports organizations and companies, strategic sports management, control and performance management in sports organizations.

Introduction

The organization represents a collective of people who carry out a planned activity, coordinated in order to achieve common, predetermined objectives specific to different areas (production, services, education, sport, etc.) [V. Marcu, S. Buhaș, 2011].

The management of any sport organization is a system consisting of the leading subsystem (as a whole of managers and participatory management bodies in that organization) and the managed subsystem (as a whole of the staff and organizational subdivisions that make up that organization). The increasing complexity of organizational management phenomena has imposed its systemic approach. This concept defines the system as "a set of elements organized on the basis of interconditioning links, the operation of which allows the achievement of objectives." [E. Burduș, 2007].

Also, the management of any sports organization (and not only) is a system consisting of the leading subsystem (like the managers and participatory management bodies in that organization) and the managed subsystem (like the entire staff and organizational subdivisions that make up that organization).

Nature of sports organizations

Organizations are dynamic, open social systems capable of self-Regulation and self-training. An organization is a social system in which people interact to achieve common goals. Thus, the organization involves a distinct form of correlation between people and goals, as well as between people and structures (as the latter is an essential, defining part of systems).

The organizational purpose is the very reason for the establishment and existence of organizations. The very existence of the purpose, which is extremely necessary, is not enough. The affirmation of the goal, its enunciation, the construction of a goal, even achievable, is only a first step. It is important to carry out the process of achieving the goal, if the mere gathering of a

group of people under the roof of a common goal does not guarantee the achievement of the goal. [V. Marcu, S. Buhaș, 2011]. For this it must be noted that any organizational purpose is a general purpose. The transformation of the general purpose into final practical results implies: The guarantee of the existence of significant common parts between the individual goals, between the interests and aspirations of the individuals who make up the organization, this imperative is applicable both to the beginning of an organization and to the later moments in the life of an organization; both during the evolution of an organization, and especially when the organization changes its general purpose, it is necessary that the members of the organization participate in shaping and redefining the organizational purpose, as a condition of maintaining the convergence of individual goals within the general purpose; No less important are the practical ways of achieving the correspondence between the general purpose and the individual purposes, in this respect being necessary: The formulation of the general purpose, its translation into forms accessible to individuals in the organization; in this way the general purpose, while preserving its essence, multiplies itself for specific purposes, accessible to all members of organizations – simultaneously, each member of the organization is confronted with the need to properly understand and formulate its own interests, goals, as the basis for a real communication of specific goals and for a responsible assumption of the general purpose.

The relationship between people and goals is essential, without exhausting the complexity and specifics of the organization. The defining characteristics of organizations are simultaneously the relationships of people – human interaction – and the relationships of each person and everyone together with the overall structure of the organization (the subsystems and domains of the organization, its leadership, etc.).

The quality of human interaction is just as important as organizational purpose. The acquisition of membership of the organization and the consequent assumption of organizational purpose does not guarantee the achievement of the objectives of the organization unless the nature of human relations is shaped in this direction, unless human interaction takes the form of cooperation – highlighted and overcoming human conflicts.

Human interaction is the foundation of the functioning of an organization. At the same time, the structure of the organization influences the native decision of human interaction. The size of the organization, the number of hierarchically differentiated levels vertically – the number of departments, functional subunits – the horizontal difference – the complexity of the activity – the division of labor, the specialization – have their mark on the entire organizational activity. Thus, the organizational analysis necessary for the effective knowledge and realization of the activities of organizations, therefore, involves the study of all the behaviors listed so far – people, purpose, human interactions, organizational structure.

Characteristics of the sports organization

The main characteristics of the organization as a system are: Completeness which expresses the links that are established between the components of the system; hierarchy which represents strict aggregation according to the ratios of over and subordination; dynamism represented by the change over time of the system variables and the links between them and the environment; purpose as a goal-oriented approach; adaptability and stability as expressed by the system's ability to continuously adapt to the influence of disruptive variables while ensuring relative stability.

Types of sports organizations

The main types of organizations (including sports organizations) can be classified as follows:

a. *private organizations* – created by individuals or groups for market or welfare purposes. They are managed by their own owners or managers. They have forms of companies, associations, etc., operational purposes and different sizes. What distinguishes a private organization from a public one, given its purpose, ownership, management, are the criteria for the success of the actions that are shaped by the market concept.

b. *public organizations* are created by the government for group or political purposes [N. Enache, 2022], being fundamentally managed by political representatives and the legal system.

The criteria for success are social or political. Public organizations cover a wide range of activities, which are involved in the taking, implementation and implementation of public policy. They can also produce private goods in major areas. Public goods are also produced with private organizations (education, defense, sport, etc.) with wide government funding.

Organizaţia este un sistem care îşi realizează scopul corespunzător conexiunilor prin armonizarea activităţii resurselor umane cu resursele materiale, energetice şi de informaţie pentru un interval de timp relativ determinat [V. Marcu, S. Buhaș, 2011]. Ea are un anumit nivel de autonomie dar ca sistem deschis, prin procesul de conducere, are legături cu sisteme mai mari.

Organizaţia ca sistem înglobează subsisteme şi este componenta unui suprasistem. Organizaţiile ca subsisteme, trebuie să răspundă obiectivelor strategice ale sistemului din care fac parte. Organizaţiile, ca sisteme sociale de mare complexitate, trebuie să obţină eficienţă organizaţională şi să împlinească finalitatea impusă de comandă socială, prin armonizarea comportamentului organizaţional al subsistemelor care o compun [D. Katz, L. R., Kahn, 1966].

Components of the management system of sports organizations

Independent of the specific elements characteristic of each sport organization, the management system includes:

- the organizational subsystem
- information subsystem
- decision-making subsystem
- subsystem management methods and techniques

other elements of the management system

The organizational subsystem – represents the interaction of formal organizational elements with informal ones, which ensures the framework and functionality of the work processes within the sports organization in order to achieve the objectives.

The organizational system performs the following functions in sports organizations: It establishes the main organizational components according to objectives, resources and managerial vision of the management at the top level; it interconnects the organizational subdivisions for proper functionality; it combines the resources of the organization respecting a number of requirements, putting competitiveness at the forefront; provides the necessary framework for the overall activity, applying both structural-organizational and informational-decision criteria.

The information subsystem is the whole of the compartments, forms, methods, procedures and means by which generation, conversion, transmission, rendering, processing is carried out, use and storage of information, necessary support for forecasting and achieving goals. The information subsystem is the part of the information system through which information processing is carried out using electronic means of calculation.

The decision-making subsystem of the sport organization consists of all decisions taken and implemented at different hierarchical stages. It also includes decisions made in the framework of the organization's external relations. The management or management decision is the essential component of the decision-making subsystem designating the course of action chosen to achieve a specific objective within the organization, which has direct implications for at least one person, influencing their actions and behavior [O. Nicolescu, I.Verboncu, 1999].

The management methods and techniques subsystem (managerial methodology) consists of all the methods, techniques and procedures used in the management of the sports organization. [N. Enache, M. Duică, D. Iancu,2022].

The main management methods and techniques used in the field of physical education and sport are:

a. general: management by objectives; management by budgets; participatory management; management by exceptions; management by projects;

b. specific: fault finding method; delegation method; meeting method; instrument panel;

c. creativity stimulation: Brainstorming method; Delbeg method; Delphi method.

Principles of Sports Management

The formulation of management principles attaches special importance to those results from a systemic perspective, along with those results from an action perspective and an efficiency perspective.

- *General principles*

Ensuring consistency between the parameters of the management system of the sports organization and its essential characteristics and the environment - this principle requires a permanent adaptation of the management system to the concrete internal situation and to the socio-economic context in which it operates in order to ensure efficient functionality, appropriate.

Participatory management – involving other specialists and interested representatives, such as shareholders, trade unions, local authorities, beneficiaries of the activity of the sports organization, in the exercise of complex or important management processes and relationships.

Motivating all the factors involved in the activity of physical education and sport, which can constitute an organization is very important. Determined by the form of ownership, but also by the concept on which the participants are based, the differentiated motivation of each, ensures the functionality and efficiency of the managerial activity. "Motivation, as a management principle, expresses the need for such establishment and use of material and moral incentives and sanctions by decision-makers as to ensure a harmonious intertwining of the interests of all parties involved, generating superior performance of the sport organization. Nicolescu, I.Verboncu, 1999].

To successfully apply this principle, at least two requirements must be met:

- adapting appropriate, varied, gradual motivational means on material and moral rewards, and sanctions;
- motivation to address all stakeholders, underassessment or over-evaluation of some categories of participants having a limiting effect over time, both on the other categories of participants and interests, and on the overall functionality of the sports organization.

The management system ensures the exercise of management functions and relations at the level of the sports organization and is defined as "all elements of decision-making, organizational, informational, motivational, etc. within sports organizations, By means of which all management processes and relationships are exercised in order to achieve the greatest efficiency and efficiency possible. [O. Nicolescu, I. Verboncu, 1999].

Conclusions

Management is an interdisciplinary research area. It is essentially the science and art of leading effectively, optimizing the use of all resources to achieve success. In order to be able to perform, it is important that each of the constituent elements of the organization perform. In turn, these elements form a system, with constituent elements (subsystems), all of which are in close interdependence. The operation of each constituent determines the operation of the assembly by making it function as a unit (system) and performance.

The sports organization is also an open, adaptive system. taking into account that it is a component of larger systems with which it has harmonized links through the management process. The organization becomes a subsystem for the social system.

The systemic analysis of the management of sports organizations, as an expression of the application to the social level of the general theory of systems, provides a new perspective on human relations, as well as the relations between man and the environment.

In this context, the efficiency of the sports organization implies the achievement of objectives through energy savings and means even the achievement of higher incomes. In sports practice, as in the field of education, health or social protection, this parameter must be understood nuanced, because income is not the main objective. Physical education and sport are activities of national interest, supported by the state, where the ratio of social objectives achieved to costs is more relevant.

One way to track the efficiency of the sports organization is its ability to adapt to the requirements of the external environment. Another way to increase efficiency is the emphasis on

the relationships between the components of the system. This idea expresses the essence of the systemic conception, according to which "the sum of the elements of a whole is more than the whole, because of the synergistic effect produced by the relations between the elements of the whole". [E. Burduș, 2007].

Another way to increase the efficiency of the sports organization is the structure of the organization. An appropriate structure can help to achieve positive effects with greater efficiency.

The commercial component of physical education and sport activity is of major importance in some organizations with this profile, including sports clubs organized as joint stock commercial sporting societies, but the specific objectives of physical education and sport prevail over the economic ones. Dennis Lock suggestively expresses the triangle performance – cost – time fully applicable also in the national physical education and sport system [D. Lock, 2000].

Management priorities focus differently depending on the need to prioritize one of three objectives: Performance, cost, time. A program with limited financial resources requires attention to costs, while another linked to a fixed date (official competition) is dependent on the time factor. Performance (quality) being the main subject of physical education and sport, it is a priority over cost and time, within certain limits. Thus, in order for performance to play the most important role, interaction between the three sides of the process is required. Depending on the priorities and phases of the process (training – education, development of the material base, drafting of laws and regulations) only certain priorities will determine different weights of cost, time and performance.

BIBLIOGRAPHY

E. Burduş (2007) - *Fundamentele managementului organizaţiei*, Editura Economică, București.

N. Enache (2022) –Flexible Work, the work of the future, en *Revue européenne du droit social*, vol. LVII, ISSUE 4, nr. 57.

N. Enache, M. Duică, D. Iancu (2022) - New trends in entrepreneurship, en *Valahia University Law Study*, vol. XXXIX.

V. Marcu, S. Buhaș (2011) - Abordarea sistematică a managementului organizațiilor sportive, *Analele Universității din Oradea* - Fascicula Educație Fizică și Sport, Editura Universității din Oradea.

D. Katz, L. R., Kahn (1966) *Psihologia socială a organizaţiilor*, New York, Wile.

D. Lock (2000)- *Management de proiect*, Editura Codecs, București.

O. Nicolescu, I. Verboncu (1999) - *Management, ediţia a III a revizuită*, Editura Economică, București.

BACK TO TRUST AS A DIGITAL ETHIC INDICATOR IN ROMANIAN TECH COMPANIES

Ioana Bucur-Teodorescu, Sonia Budz, Constantin Bucur

The Bucharest University of Economic Studies, Bucharest, Romania, Assist. Prof., PhD, „Titu Maiorescu" University of Bucharest

Abstract: Ethic is a concept that evolved fast during the digital transition in the Covid-19 pandemic by bringing digital ethics to the forefront to extend cybersecurity to the privacy of consumers' personal information and to provide truthfulness to digital content. At the same time, the Internet has a positive effect on consumers when it is used correctly to improve their quality of life. New consumers are more receptive, selective and interested in new technologies. They are quickly informed about the offer of products / services on the Internet, and organizations provide them with a suitable process simplified by diversity and accessibility. The aim of this article is to explore from a qualitative perspective whether trust can be considered a primary resource of digital ethics in tech companies. Firstly, descriptive research will be taken into consideration to review the general landscape of tech companies in Romania between the period of 2020 - 2022, focusing on trust as a digital ethic indicator. In addition, the qualitative research will consider the correlations and connections that can be determined between trust as a digital ethic indicator and digital consumers in tech companies. This study will be useful to all parties implied in tech businesses.

Keywords: Covid- 19 pandemic; trust; digital ethic; tech companies; digital consumer

Introduction

The concept of digital ethics is mainly connected with the privacy of the digital consumers and has become an important issue for all individuals, organizations and governments using the Internet also for personal or professional matters. Consumers are increasingly aware that their personal information is valuable, and, on the Internet, it might be exposed. Digital ethics highlights not only the need for security when consumers are dealing with artificial intelligence, but also the capability of the system in which it operates being ethical and fair.

To fulfill the requirements of digital content and data protection, transparency and credibility are crucial. Transparency and accessibility do not refer to a single product or mean; rather, they are intended to address legal concerns, as an ethical approach to the use of artificial intelligence and other cutting-edge technologies to provide a much higher level of trust. It consists of several tools, instruments, and current best practices in the era of technology.

After the Covid -19 pandemic, the private sector is among those most concerned with the law governing privacy and security services are expanding significantly. Therefore, the aim of this article is to investigate from a qualitative perspective how trust has become a digital ethical indicator in the technology's companies in the recent years. A firm belief in reliability, truth, or ability is required for acceptance. Unfounded claims are frequently believed to be true without any checks or investigations. However, trust is built by actions that are visible over time. People naturally become alarmed when their personal information is used and start to respond. Personalization-related issues with media and procedures have made it clear to digital customers that their data is valuable, and they have chosen to be in control. Customers have the option to

cancel their service, pay with cash or bitcoin, use a VPN to conceal their location, or give incorrect information.

Literature review on digital ethics

A fundamental global and local infrastructure for social communication has emerged thanks to the Internet. In the same way as freedom of speech and freedom of the press are important ethical principles, so should be the freedom of access information on the Internet. With a focus on the evolving legal and ethical aspects of digital ecologies, Digital Ethics investigates useful methods for conceptualizing, comprehending, and addressing challenging ethical concerns online.[1] The impact of digital Information and Communication Technologies (ICT) on society and the environment at large is the subject of digital ethics, or information ethics in a broader sense. Information ethics, sometimes known as digital media ethics, is more specifically concerned with moral issues relating to the internet and internet-connected information and communication technologies, such as mobile phones and navigation services. Particularly from an intercultural viewpoint, topics like privacy, information overload, internet addiction, the digital divide, surveillance, and robotics are explored nowadays.[2]

Another definition refers to digital ethics, as the moral precepts or standards of conduct that regulate and impose qualitative online research from its conception through publication and data accuracy.[3]

From a holistic point of view, digital ethics can be interpreted as the sum of an ideology of digital social relations, a political economy of communications and a normative model of digital culture[4]:

- Digital ethics must address issues relating to ideological contents, such as the beliefs, values, ideas, images, narratives, and truths that one creates and accesses online, as well as issues relating to social relationships that are lived and experienced online, specifically the interactional and material repercussions of individual and group actions.
- In digital culture, the political and economic are always personal, with every individual's digital activity being a connected component of intricate, frequently invisible economic exchanges that, by definition, support certain corporate and class interests and have an impact on the material world and ecosystems.
- Without a common normative view of the good life, ethics cannot exist in digital cultures as a collection of rules or practices for daily living.

With regards to everything from health care to smart cities and global warming, the digital revolution offers enormous opportunity to better both public and private life.[5] From another perspective, marketization of consumers has changed from television to the rise of big data. Digital technology does really have a lot of potential to do both good and bad.[6] Social platforms like Facebook using big data results in the commodification of a lot of information collection from various fields of users lives like friendship list, attending events and the use of Internet for recreational purposes. Moreover, this benefit of data collection and use of information gives online advertisers the chance not only to better sell their advertisements, but also opens a negative corridor of manipulating end users that are more likely to impulsively click

[1] Reyman, J., & Sparby, E. M. (2019). Digital Ethics. New York-London: Routledge.
[2] Capurro, R. (2009). Digital ethics. In *2009 Global Forum on Civilization and Peace. Seoul, Dec*.
[3] Whiting, R., & Pritchard, K. (2017). Digital ethics.
[4] Luke, A. (2018). Digital ethics now. *Language and Literacy*, *20*(3), 185-198.
[5] Floridi, L., Cath, C., & Taddeo, M. (2019). Digital ethics: Its nature and scope. *In The 2018 Yearbook of the Digital Ethics Lab* (pp. 9-17). Springer, Cham.
[6] Öhman, C., & Watson, D. (2019). Digital Ethics: Goals and Approach. *In The 2018 Yearbook of the Digital Ethics Lab* (pp. 1-7). Springer, Cham.

on the advertisements and initiate an online purchasing. Big companies and governments have nowadays easily access and own big data repositories. Corporations often use social media as a source of big data with the purpose of sentiment analysis projects.[7]

Literature review states that during Covid-19 pandemic tech firms with a surveillance-based business strategy lost their image as the good guys providing services that improved people lives. Instead, they were data thieves endangering democracy itself as well as the privacy and security of consumers. Communication applications became essential for any social engagement outside households during lockdown. People have been forced to use Internet resources for job, education, healthcare, and much-needed leisure. Thus, the overall techlash has been muted by gratitude for the technology that enabled individuals to keep in touch under such conditions. In keeping with its ability to accumulate wealth, big tech has seen constant growth in its stock prices throughout the epidemic.[8]

Trust concept as a digital ethical indicator on the Internet

People will need to have faith in the security of their data and the ability of "things" to carry out their stated functions when dealing with devices and services on the Internet of Things.[9]Several academic fields, including sociology, psychology, ethics, economics, management, and computer science, have defined trust for various uses and contexts. In specialized literature, authors have distinguished between various types of trust like:

- behavioral trust, which is the expectation of a participant's behavior and is frequently based on a game-theoretical approach;
- computational trust, which is the concept of trust as it pertains to the digital world and is trust between agents who do not have their own agenda, such as nodes in a sensor network;
- technical trust, which is the establishment and evaluation of a trust chain between devices on the Internet of Things using information security technology.[10]

When it comes to the Internet of Things, trust is the expectation that a device will fulfill its promises without endangering the user.[11] From another perspective this encompasses the users' impression of security, such as being resistant to assaults, as well as their awareness of who they are speaking to, what is happening, how they are feeling about it, and the dispersed services that are involved. [12]

Because individuals are so closely entwined with Internet of Things technology and apps, trust is a huge problem. [13]Regarding the definitions of trust on the Internet, a new concept was brought to light. Cybertrust[14], which is referred regarded as a confident anticipation, is impacted by experience, and is operationally characterized by several metrics of Internet accessibility in ways that are dependent on one's educational background. Users' confidence in people, technology, and procedures to build a safe digital environment is referred to as "digital trust".

---

[7] Davisson, A., & Booth, P. (Eds.). (2016). Controversies in digital ethics. *Bloomsbury Publishing USA*.

[8] Véliz, C. (2021). Privacy and digital ethics after the pandemic. *Nature Electronics*, *4*(1), 10-11.

[9] Schulz, T., & Tjøstheim, I. (2013, July). Increasing trust perceptions in the internet of things. In *International Conference on Human Aspects of Information Security, Privacy, and Trust* (pp. 167-175). Springer, Berlin, Heidelberg.

[10] Leister, W., & Schulz, T. (2012, May). Ideas for a Trust Indicator in the Internet of Things. In *The First International Conference on Smart Systems, Devices and Technologies*. Oslo: SMART Press.

[11] Zoltan Hornak, I. N., Petr ´ o, D., Schrammel, J., Wolk- ´ erstorfer, P., Ellensohn, L., Geven, A., Kristjansdottir, K., Fritsch, L., Schulz, T., Abie, H., Purze, F. l, and Wittstock, V., .D.3.1 uTRUSTit Technology and Standard Report.

[12] Fritsch, L., Groven, A. K., & Schulz, T. (2011, November). On the internet of things, trust is relative. In *International Joint Conference on Ambient Intelligence* (pp. 267-273). Springer, Berlin, Heidelberg.

[13] Aldowah, H., Ul Rehman, S., & Umar, I. (2021). Trust in IoT systems: a vision on the current issues, challenges, and recommended solutions. *Advances on Smart and Soft Computing*, 329-339.

[14] Dutton, W. H., & Shepherd, A. (2006). Trust in the Internet as an experience technology. *Information, Communication & Society*, *9*(4), 433-451.

Digital trust is granted to businesses who have shown to their consumers that their online programs or gadgets can guarantee safety, privacy, security, dependability, and data ethics.[15] Trust concepts have been translated into the online context in the relationships between users and organizations to the provision of e-services. Moreover, according to studies, if there is proof that the company offering the web service also has physical locations, confidence may shift from offline to online at the organizational level.[16] According to researchers, ethics lies in a particular kind of relationality based on trust that develops empathy.[17]

The blockchain as a trustful model on the Internet of Things

Blockchain technology has created a new platform for commercial interactions that combines simplicity, cheap cost, and great security. It establishes a new foundation of confidence for corporate transactions, which has the potential to significantly simplify and accelerate the economy. The blockchain has evolved as a creative and powerful technology with the ability to significantly improve smart industrial frameworks through encryption, immutable storage, and decentralization.[18]

Trust is essential for successful transactions, whether they take place in real or virtual locations. Blockchain technology is frequently addressed in terms of trust, and it has been characterized to as a trust-free, trustless, or trustworthy technology.[19]

Blockchain eliminates the need for a reliable third party by enabling parties to confirm data accuracy and guarantee its immutability. Blockchain technology enables IoT devices to register themselves and efficiently organize, store, and distribute streams of data.[20] Since network nodes in IoT networks don't always trust one another, blockchain technology holds promise for creating trust in these

networks.[21] Several studies have recognized blockchain and distributed ledger technology as a potentially useful tool for increasing confidence in corporate operations.[22]

[15]"What Is Digital Trust? Definition From WhatIs.com." WhatIs.com, 1 May 2019, www.techtarget.com/whatis/definition/digital-trust.

[16] Van der Werff, L., Real, C., & Lynn, T. G. (2018). Individual trust and the internet. In *The Routledge companion to trust* (pp. 391-407). Routledge.

[17] Tiidenberg, K. (2020). Research ethics, vulnerability, and trust on the internet. *Second international handbook of internet research*, 569-583.

[18] Putra, G. D., Dedeoglu, V., Kanhere, S. S., Jurdak, R., & Ignjatovic, A. (2021). Trust-based blockchain authorization for iot. *IEEE Transactions on Network and Service Management*, *18*(2), 1646-1658.

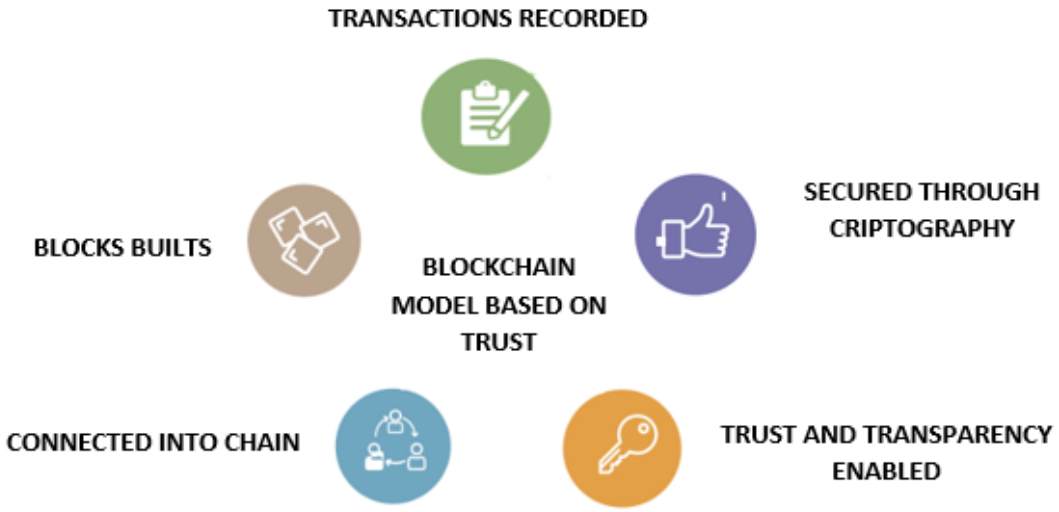
[19] Zavolokina, L., Zani, N., & Schwabe, G. (2020). Designing for trust in blockchain platforms. *IEEE Transactions on Engineering Management*.

[20] Yu, B., Wright, J., Nepal, S., Zhu, L., Liu, J., & Ranjan, R. (2018). IoTChain: Establishing trust in the Internet of Things ecosystem using blockchain. *IEEE Cloud Computing*, *5*(4), 12-23.

[21] Dedeoglu, V., Jurdak, R., Putra, G. D., Dorri, A., & Kanhere, S. S. (2019, November). A trust architecture for blockchain in IoT. In *Proceedings of the 16th EAI international conference on mobile and ubiquitous systems: computing, networking and services* (pp. 190-199).

[22] Müller, M., Ostern, N., & Rosemann, M. (2020, September). Silver bullet for all trust issues? Blockchain-based trust patterns for collaborative business processes. In *International Conference on Business Process Management* (pp. 3-18). Springer, Cham.

Figure 1. A model of blockchain based on trust



Source: Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada [23]

Every business connection is built on trust. It is the foundation of success, and it is part of how we care for our business networks. We also utilize middlemen in our interactions, and they must earn our confidence. Banks verify that we are dealing with the right people and that the transactions are for the right amount. We use attorneys to ensure that our goods are not duplicated or distributed unlawfully. Overall, the employment of intermediaries is quite complex, takes a lot of time and money, and poses security problems in this age of hackers.

Laws and regulations of digital ethics in the European Union

The foundations of this digital environment must be supported by an ethical framework. The EDPS (European Data Protection Supervisor)[24] believes that greater regard for and protection of human dignity might be a counterbalance to the widespread monitoring and power imbalance that today confronts the individual. It should be central to a new digital ethics. The European Group on Ethics and Technology published one of the first publications to mention Digital Ethics (EGE, 2012). The paper focuses on the ethics of information and communication technology, as well as the ethical challenges that have arisen because of ICT's rapid proliferation.[25] A significant discovery is the relevance of data and data ethics, which are foundational to many developing technologies and applications such as Artificial Intelligence, Pervasive Computing, and Social Media platforms. The GDPR, for example, places a strong focus on data and data ethics in governance and regulation.[26]

[23] "Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada." *Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada*, www.devopsxperts.com/services/blockchain-application-testing/ca-en. Accessed 7 Oct. 2022.
[24] "Towards a New Digital Ethics: Data, Dignity and Technology | European Data Protection Supervisor." *European Data Protection Supervisor*, 11 Sept. 2015, edps.europa.eu/data-protection/ourwork/publications/opinions/towards-new-digital-ethics-data-dignity-and_en.
[25] "European Values for Ethics in Digital Technology". *Ethics4EU*, file:///C:/Users/ioana.teodorescu/Downloads/European-Values-for-Ethics-in-Digital-Technology%20(3).pdf
[26] ibidem

The European Data Protection Supervisor's (EDPS) and the Ethical Advisory Group (EAG) have recognized the most critical digital ethics quandaries confronting people in the aftermath of new technologies. The report "Towards A Digital Ethics" discusses how people perceive dignity, freedom, autonomy, solidarity, equality, democracy, justice, and trust in Europe, and how these essential principles must be reconsidered, expressed, and repurposed.[27]

According to OECD[28], although digital technology promotes the spread of knowledge and know-how, it has also contributed to the concentration of power in the hands of both the state, through mass monitoring, and the Internet's "big four"—Google, Apple, Facebook, and Amazon. Its potential to alter socioeconomic systems also implies that those who create its applications have more power and a competitive advantage over those who just utilize them.

European Union identifies 4 ethical principles to develop a trustworthy AI[29] (Artificial Intelligence) framework: respect for human autonomy, prevention of harm, fairness, and explicability. Its primary focus is to determine how AI might improve or raise issues about humans' well-being, whether in terms of quality of life or the human autonomy and freedom required for a democratic society.

Methodology of research

One of the research approaches is the documentary analysis. This one was doubled by bibliographic research on digital ethics literature review with the model of the blockchain as an example for trust as a digital ethic indicator. Furthermore, the study includes a qualitative analysis based on the correlations and connections that can be established between cybertrust, tech companies and the behavior of the digital consumer in the context of the Covid-19 phenomenon in Romania. Independent variable operationalization seeks to discover specific indicators and indices by analyzing national and international databases and publications.

Results

With a highly qualified and diverse workforce, reasonable costs, and a dynamic business climate, Romania is one of Europe's most appealing locations for technology investment and outsourcing. Despite political turmoil and the economic crisis, Romania's IT sector has grown steadily over the last decade, indicating the sector's driving power. Romania's software service providers are a wonderful alternative for long-term cooperation in both nearshoring and offshore organizations due to their vast technical experience, flexibility, excitement, and outstanding language abilities.[30]

As it can be revealed in Figure.2, Romania is one of the countries with the most women in tech. According to Eurostat data, around 30% of the country's IT talent is female. In this regard, Romania ranks third among EU countries in terms of the number of female software engineers, after only Bulgaria and Greece. It can be considered that diversity, equity, and inclusion have the potential to produce profound social change. The Romanian IT market is distinguished for its gender equality vector. This characteristic conducts through a trustworthy tech sector of the modern society. This was due to multinational technology consulting firms that combined strategy, design, and engineering to foster digital innovation, with the scope to boost the proportion of female employees in Romania. As it can be seen, according to statistics, the EU average of female software developers is 18.5%. Bulgaria likewise outperforms the European norm, with 28.2% of IT&C experts being women, compared to 26.5% in Greece.

---

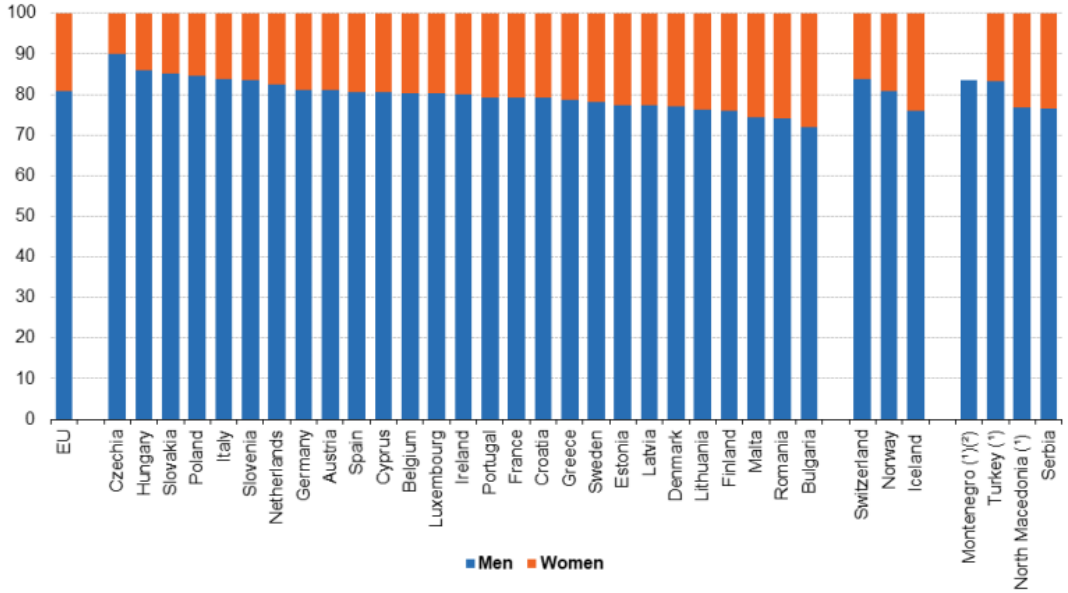
[27] Foundation, LIBRe. "EDPS Ethics Advisory Group 2018 Report - Towards a Digital Ethics | LIBRe Foundation." *LIBRe Foundation*, 25 Jan. 2018, libreresearchgroup.org/en/a/edps-report-towards-digital-ethics.

[28] "We Need to Talk About Digital Ethics - OECD." *We Need to Talk About Digital Ethics - OECD*, www.oecd.org/digital/we-need-to-talk-about-digital-ethics.htm. Accessed 7 Oct. 2022.

[29] "Ethics Guidelines for Trustworthy AI". *High-Level Expert Group on Artificial Intelligence, European Commision*. 8 Apr. 2019, https://www.aepd.es/sites/default/files/2019-12/ai-ethics-guidelines.pdf

[30] Herman, Ron. "Quick Guide to Romania IT and Software Industry - TeamFound." *TeamFound*, 19 July 2011, teamfound.com/quick-guide-to-romania-it-and-software-industry.

Figure 2. Distribution of IT specialists in the EU by sex, 2021 (%)



Source: Eurostat [31]

In the recent decade, Romania's IT industry has expanded rapidly. The government's backing for this industry has been critical in assisting Romania in becoming a powerful outsourcing hub. The abolition of tax pays for developers, distinctive profit taxation, and the openness of foreign trade regimes are just a few of the advantages that Romania's IT industry enjoys. This gives to the Romanian tech community the chance to gain more confidence in this promising industry.

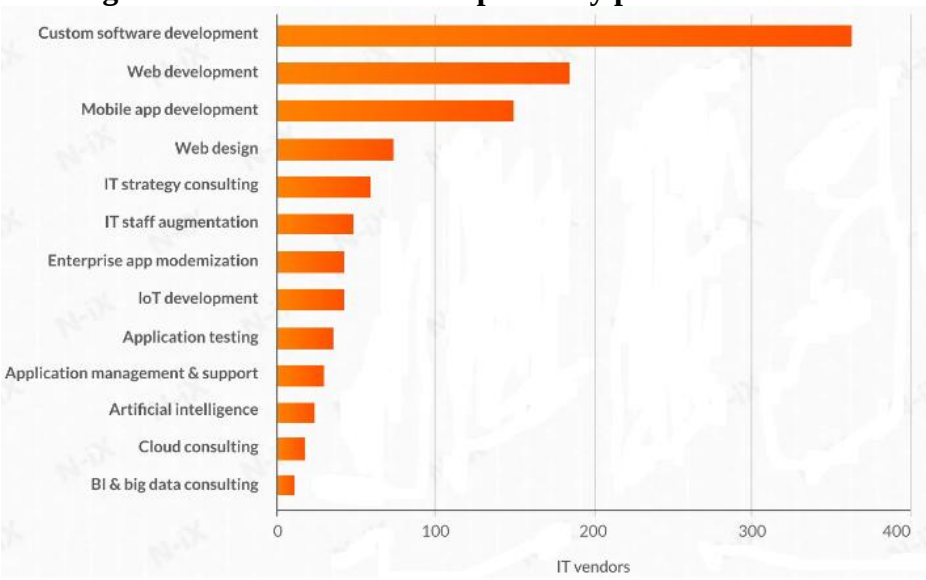
Moreover, another trait regarding the trust in tech companies lies on the tech education quality. Top 3 universities for the talent pool of tech specialists according to Times Higher Education Ranking in in Romania are: Babes-Bolyai University, Polytechnic University of Bucharest, and the Technical University of Cluj Napoca.[32] With the growth and need of digitalization, there was an increased demand for specialists in companies of all sizes. Although Romania has quite a strong IT sector, according to DESI[33] ranking from the European Union, Romania is the last country in terms of implementation of digital solutions in society and the digital skills of the population. This means that at local level there are not enough domestic projects for digitization that would contribute to a better economic development.

[31] "ICT Specialists in Employment - Statistics Explained." *ICT Specialists in Employment - Statistics Explained*, ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=ICT_specialists_in_employment. Accessed 8 Oct. 2022.

[32] "World University Rankings." *Times Higher Education (THE)*, 25 Aug. 2021, www.timeshighereducation.com/w%C3%B6rld-univ%C3%A9r%C8%99ity-r%C3%A0nkings/2022

[33] "Romania in the Digital Economy and Society Index | Shaping Europe's Digital Future." *Shaping Europe's Digital Future*, digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi-romania. Accessed 8 Oct. 2022

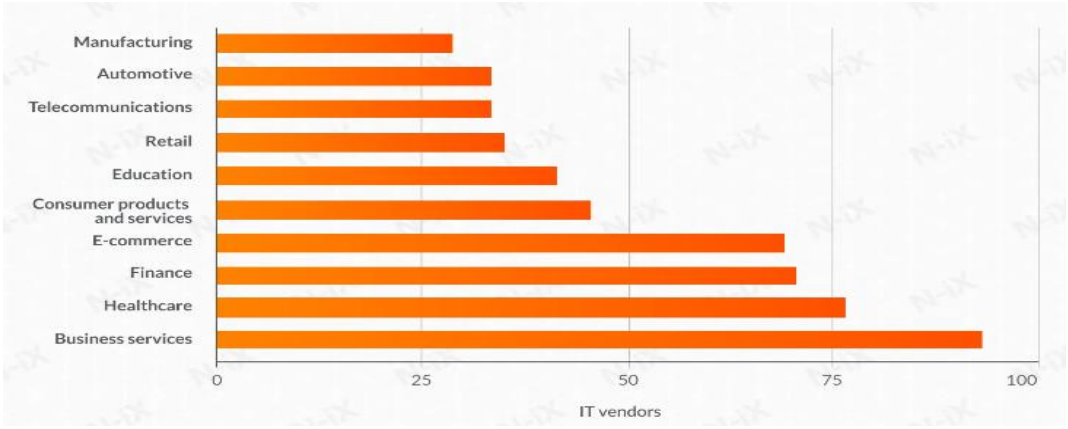
Figure 3. Romanian tech companies by provided services



Source: N-ix.com[34]

Local engineering suppliers are specialized to design personalized software development, online solution implementation, mobile app development, and other services. Aside from these primary areas of concentration for Romanian IT firms, several vendors are active in IT strategy, enterprise software modernization, and IoT development. Around 20 Romanian enterprises aid with cloud development, data management, and business intelligence solutions (Figure 3.)

Figure.4 Client industries of Romanian tech companies



It is presented above in Figure 4. the ranking of the key industries serviced by Romanian IT vendors. Another particularity of the tech industry in Romania is the multidimensional

[34] "Romanian Tech Vendors: In-depth Market Research." *Romanian IT Companies: A Concise Market Report - N-iX*, www.n-ix.com/it-companies-romania. Accessed 8 Oct. 2022.

perspective of its consumers. The diversity of industries in which IT companies are specialized in give consumers the proof of confidence in the tech sector. The most profitable domain for local software development providers is the business services market. This industry is followed by healthcare, finance, and e-commerce. Consumer products and services, education, and retail are some additional areas that contribute significantly to local industry expertise. Finally, the top 10 most popular domains in Romania are telecommunications, automobile, and manufacturing.

After a pause in projects and investments due to general uncertainty caused by the Covid-19 pandemic while all activities were restructured and completely online, the IT industry reported strong development, which compensated for the standstill of the first months of the virus phenomenon. Unlike in other industries, most IT organizations already have remote working methods in place, as well as a high level of digitization. These features have made adjusting to new situations very simple and without substantial time and productivity loss. This is another attribute that sustains trust as a digital ethical indicator for the tech sector and gives reliance to its consumers.

Conclusions

It can be concluded that digital ethics has become one of the most discussed subjects in literature review in regards of the revolution of digital era and poses questions around how organizations should handle data and new technologies in a responsible manner for their customers. In our opinion, after the Covid-19 pandemic which brought uncertainty in the consumer behavior and with the passage off all activities from offline to online, trust is reflected more and more as an indicator that sustains digital ethics. Regarding the connections and correlations that have been established between the tech sector and cybertrust in Romania, there are four directions to be taken into consideration: the gender equality vector in the employment tech sector, tech education quality, diversity of key industries serviced by Romanian IT vendors, high rate of digitalization of all processes and activities both in public and private sector during pandemic. One main attribute of the Romanian tech companies is the multidimensional specialization. One of the most important key industries served by IT sector in Romania remains the e-commerce. Although Romania has flourished in the last years when it comes to the Internet and the phenomenon of digitalization is ubiquitous in the government projects, there is still a lack of domestic digitalization projects as statistics show.

BIBLIOGRAPHY

"What Is Digital Trust? Definition From WhatIs.com." WhatIs.com, 1 May 2019, www.techtarget.com/whatis/definition/digital-trust.

"Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada." *Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada*, www.devopsxperts.com/services/blockchain-application-testing/ca-en. Accessed 7 Oct. 2022.

"Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada." *Blockchain Applications Testing and QA Services in Canada*, www.devopsxperts.com/services/blockchain-application-testing/ca-en. Accessed 7 Oct. 2022.

"ICT Specialists in Employment - Statistics Explained." *ICT Specialists in Employment - Statistics Explained*, ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=ICT_specialists_in_employment. Accessed 8 Oct. 2022.

"Romania in the Digital Economy and Society Index | Shaping Europe's Digital Future." *Shaping Europe's Digital Future*, digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi-romania. Accessed 8 Oct. 2022

"World University Rankings." *Times Higher Education (THE)*, 25 Aug. 2021, www.timeshighereducation.com/w%C3%B6rld-univ%C3%A9r%C8%99ity-r%C3%A0nkings/2022

Aldowah, H., Ul Rehman, S., & Umar, I. (2021). Trust in IoT systems: a vision on the current issues, challenges, and recommended solutions. *Advances on Smart and Soft Computing*, 329-339.

Capurro, R. (2009). Digital ethics. In *2009 Global Forum on Civilization and Peace. Seoul, Dec*.

Davisson, A., & Booth, P. (Eds.). (2016). Controversies in digital ethics. *Bloomsbury Publishing USA*.

Dedeoglu, V., Jurdak, R., Putra, G. D., Dorri, A., & Kanhere, S. S. (2019, November). A trust architecture for blockchain in IoT. In *Proceedings of the 16th EAI international conference on mobile and ubiquitous systems: computing, networking and services* (pp. 190-199).

Dedeoglu, V., Jurdak, R., Putra, G. D., Dorri, A., & Kanhere, S. S. (2019, November). A trust architecture for blockchain in IoT. In *Proceedings of the 16th EAI international conference on mobile and ubiquitous systems: computing, networking and services* (pp. 190-199).

Dutton, W. H., & Shepherd, A. (2006). Trust in the Internet as an experience technology. *Information, Communication & Society*, *9*(4), 433-451.

Floridi, L., Cath, C., & Taddeo, M. (2019). Digital ethics: Its nature and scope. *In The 2018 Yearbook of the Digital Ethics Lab* (pp. 9-17). Springer, Cham.

Fritsch, L., Groven, A. K., & Schulz, T. (2011, November). On the internet of things, trust is relative. In *International Joint Conference on Ambient Intelligence* (pp. 267-273). Springer, Berlin, Heidelberg.

Herman, Ron. "Quick Guide to Romania IT and Software Industry - TeamFound." *TeamFound*, 19 July 2011, teamfound.com/quick-guide-to-romania-it-and-software-industry.

Leister, W., & Schulz, T. (2012, May). Ideas for a Trust Indicator in the Internet of Things. In *The First International Conference on Smart Systems, Devices and Technologies*. Oslo: SMART Press.

Luke, A. (2018). Digital ethics now. *Language and Literacy*, *20*(3), 185-198.

Müller, M., Ostern, N., & Rosemann, M. (2020, September). Silver bullet for all trust issues? Blockchain-based trust patterns for collaborative business processes. In *International Conference on Business Process Management* (pp. 3-18). Springer, Cham.

Müller, M., Ostern, N., & Rosemann, M. (2020, September). Silver bullet for all trust issues? Blockchain-based trust patterns for collaborative business processes. In *International Conference on Business Process Management* (pp. 3-18). Springer, Cham.

Öhman, C., & Watson, D. (2019). Digital Ethics: Goals and Approach. *In The 2018 Yearbook of the Digital Ethics Lab* (pp. 1-7). Springer, Cham.

Putra, G. D., Dedeoglu, V., Kanhere, S. S., Jurdak, R., & Ignjatovic, A. (2021). Trust-based blockchain authorization for iot. *IEEE Transactions on Network and Service Management*, *18*(2), 1646-1658.

Reyman, J., & Sparby, E. M. (2019). Digital Ethics. New York-London: Routledge.

Romanian Tech Vendors: In-depth Market Research." *Romanian IT Companies: A Concise Market Report - N-iX*, www.n-ix.com/it-companies-romania. Accessed 8 Oct. 2022.

Schulz, T., & Tjøstheim, I. (2013, July). Increasing trust perceptions in the internet of things. In *International Conference on Human Aspects of Information Security, Privacy, and Trust* (pp. 167-175). Springer, Berlin, Heidelberg.

Tiidenberg, K. (2020). Research ethics, vulnerability, and trust on the internet. *Second international handbook of internet research*, 569-583.

Van der Werff, L., Real, C., & Lynn, T. G. (2018). Individual trust and the internet. In *The Routledge companion to trust* (pp. 391-407). Routledge.

Véliz, C. (2021). Privacy and digital ethics after the pandemic. *Nature Electronics*, *4*(1), 10-11.

Whiting, R., & Pritchard, K. (2017). Digital ethics.

Yu, B., Wright, J., Nepal, S., Zhu, L., Liu, J., & Ranjan, R. (2018). IoTChain: Establishing trust in the Internet of Things ecosystem using blockchain. *IEEE Cloud Computing*, *5*(4), 12-23.

Zavolokina, L., Zani, N., & Schwabe, G. (2020). Designing for trust in blockchain platforms. *IEEE Transactions on Engineering Management*.

Zoltan Hornak, I. N., Petr ´ o, D., Schrammel, J., Wolk- ´ erstorfer, P., Ellensohn, L., Geven, A., Kristjansdottir, K., Fritsch, L., Schulz, T., Abie, H., Purze, F. l, and Wittstock, V., .D.3.1 uTRUSTit Technology and Standard Report.

A MULTIDIMENSIONAL ASSESSMENT OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS OF FIRMS: METHODS AND DIMENSIONS

Dumitru-Silviu Mistreanu, Liviu-George Maha

PhD Student, „Alexandru Ioan Cuza" University of Iași, PhD Student, „Alexandru Ioan Cuza" University of Iași

Abstract: The topic of firms' internationalization has been intensively studied over the years, representing an engaging subject for both academia and the business environment. The process of internationalization is the method usually used by firms to expand their economic activity outside their country of origin, as they try to capture a larger market share.
The purpose of this paper is to gain a better understanding of the internationalization process, by defining its main dimensions based on which a thorough analysis can be made. After conducting the literature review, eight defining dimensions have been established: speed, intensity, geographic expansion, operation method, cultural, organizational structure, CSR (corporate social responsibility) and information technology. This paper discusses the main measuring indices, their structure and usefulness in providing a multiple-indicator analysis of the internationalization process describing its complexity and significance in the behavior of companies willing to expand their economic activity outside their country of origin

Keywords: internationalization process, dimensions, indicators.

JEL Classification: D21, F23, L25

1. INTRODUCTION

The internationalization of companies is a topic often studied and encountered in the literature, capturing both academic as well as managerial interest. The process of internationalization is the method used by firms to expand their economic activities to capture a larger market share outside the country of origin. Johanson and Vahlne (1977) define internationalization as the multi-stage process in which firms strive to strengthen their market involvement and gradually gain engagement from foreign consumers.

The term internationalization has been widely used to illustrate the external movement of a company's abroad operations (Turnbull, 1987). Welch and Luostarinen (1988) explained the process of internationalization as the phenomenon of gradual involvement of international operations where due to innovation, companies respond to the challenges posed by the international environment.

The process of internationalization is a very complex strategy a company can follow as the movement of the firm's operations beyond the borders of the country of origin can take up significant resources and efforts to diversify economic activity by going internationally. It is possible to synthesize internationalization as the involvement of the company in cross border activities; however, the term involvement can imply different things as to what a company focuses on when internationalizing. Involvement can be related to the method of operation (import/export) or may comprise the capital structure of the company during the process of internationalization.

The term dimensionality refers to a class of attributes related to a process and object's characteristics. The process of firm internationalization has been studied mostly from a singular dimension perspective and it wasn't until recent years that the acceptance of multidimensionality stood out. This paper presents the main eight dimensions of the internationalization process that have been identified in the business literature: speed, intensity, geographic expansion, operation method, cultural, organizational structure, corporate social responsibility (CSR) and information technology (IT).

2. THE DIMENSIONS OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS

The term dimensionality refers to a class of attributes related to a process and object's characteristics. The process of firm internationalization has been studied mostly from a singular dimension perspective and it wasn't until recent years that the acceptance of multidimensionality stood out. This paper presents the main eight dimensions of the internationalization process that have been identified in the business literature: speed, intensity, geographic expansion, operation method, cultural, organizational structure, corporate social responsibility (CSR) and information technology (IT).

The speed of firm internationalization is defined as the time required for a company to reach a certain level of internationalization; this concept usually being measured by the number of years that have passed from the birth of the company to the first international economic activity. Cieslik and Kaciak (2009) conducted a study where they analyzed companies that launched export sales and based on their measurement, they were able to form 3 different categories: instant exporters – those who launched export sales in the year of the company's establishment, fast exporters – those who started exporting in the first or second year of activity, and late exporters – those who had export sales in the 3rd year or any time after that. Johanson and Kalnic (2015) stated that the speed of internationalization can vary depending on the degree of the company's commitment to international activities. They propose that the speed of internationalization be measured by analyzing the growth rate of export sales in a specific period.

The intensity of the internationalization process generally refers to the degree of involvement that a company has throughout its international economic activity, and it is based on specific decisions taken by the company's management board. In 2004, Thomas and Eden defined the intensity as the degree of a firm's presence in foreign markets, whereas a firm with several methods of operation in a foreign country is more intensely internationalized than a company with a single mode of operation. Paul and Gupta (2013) believe that the intensity of the internationalization process is given by the level of resources allocated for foreign investments, and these choices are made by the decision makers of the company.

The geographical dimension of the internationalization process refers to the fact that in most cases, the border crossing and the establishment of operations abroad is mandatory for a company to internationalize. Dunning (1996) claimed that due to the process of globalization, the geographic distance is not as hard to cover, given the access to technological advancements such as the Internet. The geographic expansion of a company can be perceived as two different things: first, the increase of the turnover income made possible through the extension of the operations abroad capturing a larger market share, and second, the expansion of the firm by increasing the number of locations going abroad for cost-cutting purposes. In 2018, Huynh, Nguyen and Tran concluded that a geographical expansion beyond an optimal threshold could leas to a loss of control of operations. Once companies reach a certain optimal level of internationalization, any additional increase of operations abroad is no longer beneficial.

The method of operation refers to the mode of operation that a company chooses for international activities and can be defined as the institutional arrangement that makes it possible for a company's products or resources to enter a foreign country. Anderson and Gatignon (1986) view a mode of entry as a governance structure that allows a firm to exercise control over foreign operations. Hill, Hwang and Kim, (1990) define the method of operations as a way of organizing business activities in a foreign country. Sharma and Erramili (2004) claim that the operation method is a structural agreement that allows a company to implement its product market strategy

in a host country. Brouthers and Hennart (2007) classified the entry modes into 2 categories: contracts and equity, claiming that the main difference in the mode of entry is the method of remuneration of shareholders. Generally, the method of entry refers to the financial implications of the method itself, companies having to decide which entry mode is most financially efficient for the company.

The cultural dimension refers to differences in language, political system, level of education, level of logistical development and these disruptive factors can influence the flow of information between the company and the market. Firms that are willing to avoid these barriers will choose to expand to countries or regions that share a similar business environment to their home country. Ghemewat (2001) stated that cultural distance is defined as the differences between language, ethnicity, religion, and social norms, while Beugelsdijk and Mudambi (2013) stated the cultural distance, meaning the difference in cultural values between 2 countries, remains the most widely used type of distance in international business. This is most likely due to the importance of cultural factors in shaping human and organizational behavior.

The organizational structure refers to the way a company is structured before, during and after the internationalization process as it is necessary to create new departments to support the company's activities in foreign markets. There is little empirical evidence regarding the connection between the existence of special departments that support the internationalization process and other organizational characteristics of the company. Few studies analyze the organization change of companies before or during the internationalization process and there are no clear results that can explain the change in the structure of the company due to internationalization. The main factor that determines changes in the organizational structure of the firm is the change in strategy (Garri and Konstantopoulos, 2013). The internationalization process of a company is a temporary transition phase; therefore, a newly internationalized firm will adapt to the unknown economic environment.

The corporate social responsibility dimension is a new proposed dimension as this topic has become more popular in the recent years where reporting on a company's CSR activities has become a common business practice. Companies that are expanding internationally need to consider the interests and expectations of a larger group of communities: customers, investors, employees, creditors, and in response to these expectations, companies are increasing their focus on social responsibility campaigns.

A study conducted between 1991 and 2010 (Attig *et al.,* 2014) on a sample of over 3,000 companies shows that the internationalization process is positively impacted by the company's corporate social responsibility rating as firms can gather information through CSR campaigns that cannot be replicated by other companies gaining a competitive advantage. Zahra, Ireland ans Hitt, (2000) claim that multinational firms involved in CSR campaigns outside their country of origin can mitigate communication problems that arise because of changing business environments.

Modern communication technologies are revolutionizing the business environment, the Internet offering both countless opportunities and new challenges to companies that have international economic activity. Sinkovics and Penz (2005) argue that due to the Internet, internationalization is a more viable and less expensive option for companies. The online environment helps a company throughout its process of internationalization by giving it the chance to gather customer data and respond to the clients' needs faster; moreover, some companies use the online environment as a direct channel to customers and give up intermediaries and distributors (Gabrielsson and Gabrielsson, 2011). Coviello and Munro, (2017) stated that digitalization has an impact on the internationalization processes in terms of accessibility of resources, knowledge acquisition and development of new skills in foreign markets. The few studies that were found indicate the information technology does impact the internationalization process.

3. ASSESMENT INDICATORS OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS

Measuring the degree of internationalization of a company has been a challenging task for researchers and largely an unresolved issue in the international business research. This paper's purpose is to discuss the main indicators used to measure the dimensions of the internationalization process and contribute by proposing new ones relevant to the current economic environment to provide a multiple-indicator analysis of the process. The literature has been relying on one-dimensional variables for measuring the degree of internationalization, yet it is surprising that more effort has not been spent on constructing a multi-variable analysis of the process.

In terms of internationalization speed, the international business literature has mainly focused on the time it takes a company to expand internationally after the birth year of the firm, yet not many studies focus on the speed of the process after the first international economic activity. Therefore, the first indicator used to measure speed of internationalization is the number of years that have passed from the establishment of the company to the first international sale. To assess the speed of the internationalization process after the first global transaction, the index proposed is measuring the speed of growth of commercial intensity of the company in its activity outside the country of origin. Thus, the variable needed for using the proposed index is the ratio between the percentage of sales obtained from international sales and the number of years of internationalization. The closer the resulted value is to 100, the higher the speed of internationalization of the company is.

The intensity of the internationalization process shows how deeply a company is rooted into the global economic environment by looking at its foreign assets and total turnover that comes from outside the country of origin. However, the measures that have been used in the literature so far have certain limitations as they favor larger companies that may have excessive foreign sales. Let's assume that there are 2 companies that have the same share of foreign sales into the total turnover, but one of them operates in 2 countries and the other one has 5 branches outside of the domestic borders, how can we decide which company has a more intense process of internationalization?

In order to mitigate some of these limitations and take into account more aspects of the complexity of the process, we propose using 4 different indicators in order to measure the intensity of the internationalization process: (1) the share of foreign investments in total investments showing us the willingness of the company to expand internationally, (2) the ratio between the number of foreign subsidiaries and total branches reflecting how much the company is investing abroad, (3) ratio between the number of employees located outside of the country of origin and total number of employees, and (4) the percentage of foreign turnover into the total turnover value, this indicator being the most used in the literature for measuring the intensity of the internationalization process. The 4 indices proposed above are important to evaluate because they offer a multidimensional perspective on the intensity of internationalization.

The most common indicator used to measure the geographic dimension is the number of countries where the company has economic activity outside of the home country. Moreover, Hsieh *et al.* (2019) measured the geographic dimension by counting the total number of regions where the company operated; they divided the world map into different areas (Europe, North America, Central and South America, the Middle East, North Africa, Oceania, Asia, Sub-Saharan Africa) and depending on where the company had operations, it would score a certain number of points. Given the importance of the geographical dimension in the internationalization process, the first indicator to measure this dimension is the number of regions outside the country of origin where the company operates. The second indicator is the number of subsidiaries outside of the home country that the company has, regardless of the geographic area and lastly, the third indicator is analyzing if the company has any branches outside of Europe.

Over the course of time, researchers have adopted different criteria to differentiate how a company enters foreign markets, however, most of these studies regarding entry modes have been done on multinational companies (MNC). In comparison to MNCs, small and medium companies have limited resources, and this factor can influence the decisions made by the

management board. Agndal and Chetty (2007) claimed that this resource constraint may force a company to use a cheaper method of entry. To measure the operating method dimension, we ranked the entry modes according to the allocated resources, where 1 represents the lowest level of involvement, and 9 indicates the highest level of resource involvement, therefore the following classification emerged:

Table 1: The hierarchy of entry modes based on resource allocation

o.	**Operating method**	**Resource allocation hierarchy**
.	Indirect exports	1
.	Direct exports	2
.	Licensing/franchising	3
.	Manufacturing contracting	4
.	Management contracting	
.	Turnkey projects	5
.	Strategic alliances	6
.	Joint-venture	7
.	Acquisitions and mergers	8
0.	Greenfield investment	9

Source: (Polesello and Amal, 2012)

Table 1 illustrates the hierarchy of operating methods according to allocated resources, where 1 represents the lowest resource involvement for the company and 9 represents the highest level of involvement. Based on the above classification, the first indicator for measuring the operating method dimension is the result given by the difference between the numerical value of the current method used by the company and the numerical value of the first operating method used by the company. If a company uses multiple entry modes for the same country, we will then take into consideration the highest score out of all the entry modes. Using this index, we can observe the progress that the company has done over time. The second index used for measuring the operating method dimensions is the entry mode that currently contributes the most to total turnover.

Cultural distance was first measured by Kogut and Singh (1988) in order to explain a company's choice in terms of foreign market choices and up to this day, their index is the most used in the international literature. Using Hofstede's multidimensional framework, the Kogut and Singh index considers the 4 cultural dimensions (individualism-collectivism, uncertainty avoidance, power distance, and masculinity-femininity), and has become the standard tool for measuring cultural distance. Given the importance of the cultural dimension in choosing the right strategy for a company, the second index proposed is the number of geographic areas where the company is operating.

The organizational structure of internationalized companies and the change that may occur because of the internationalization process are topics that have not been studied on a large

scale, yet the literature points out that the process of internationalization has an impact on the organizational structure of the company. In order to measure this change, it is important to be determined who within the company is directly in charge of the international economic activities and what kind of international experience the members of the management board have.

Reporting corporate social responsibility activities has become a common business practice for companies, and most studies that have been done on this topic, show that there is a positive relationship between the process of internationalization and CSR activities. Brammer, Pavelin and Porter, (2009) concluded that companies that were involved in CSR campaigns had a higher degree of internationalization. The international literature points out that most studies have been conducted in countries with highly developed market economies, therefore, we are proposing 3 different measuring indicators that could be used for any study sample. It is important to determine: (1) whether the company has a special department or delegated person in charge of the CSR campaigns, (2) the number of completed campaigns and (3) the type of the completed CSR campaign and whether it was targeted towards the environment, employees or community. As companies are expanding globally, they are facing an increased risk caused by social requirements, yet the perceived risk can be mitigated by completing CSR campaigns, fact that makes this dimension tremendously important for the nowadays internationalization process of firms.

The process of digitalization generally has a positive impact on the process of firm internationalization, yet the literature does not give a clear view on the indicators used to measure the IT dimension. The Internet has reduced barriers to entry and given its importance, for a clear assessment of the IT dimension, it is important to understand what type of online presence the company has and the impact of its online presence. Having an online presence, companies can be designed to operate in the global market at an early stage, therefore it is important to analyze their online tools and objectives.

The following table includes the indicators proposed for the analysis of the dimensions of the internationalization process:

Table 2. The dimensions of the internationalization process – assessment indicators

o.	**Dimension of the internationalization process**	**Indicator proposed**
.	Speed dimension	• Ratio between the percentage of sales achieved from international sales and the number of years of internatioanlization • Number of years that have passed from birth of company to the first international sale
.	Intensity dimension	• Share of foreign investments in total investments • Ratio between foreign subsidiaries and total subsidiaries • Ratio between number of abroad employees and total employees • Percentage of foreign turnover out of total turnover of the company
.	Geographic dimension	• Geographical regions where company operates • Number of subsidiaries outside of home country • European counries vs non-European countries
	Operating method	• Difference between initial method

o.	Dimension of the internationalization process	Indicator proposed
.	dimension	and current method of operations • Entry mode that contributes the most to total turnover
.	Cultural dimension	• Cultural distance (Kogut and Singh index) • Number of geographic areas where company is operating
.	Organizational structure dimension	• Who is in charge of international activity? • International experience of board members
.	Corporate social responsibility dimension	• Presence of a delegated person/department in charge of CSR activities • Number of completed CSR campaings • Target of CSR campaigns
.	Informationa technology dimension	• Type of online presence • Objective of online presence

Source: author's representation

Table 2 summarizes the indicators proposed for assessing the dimensions of the internationalization process. Depending on the needs and purposes of the study, researchers can use a mix of the above indicators to assess the business internationalization process.

4. CONCLUSIONS

The process of firm internationalization is multidimensional, dynamic, and constantly changing, companies go through a lot of changes and challenges, and even though this is a topic that has been addressed for decades in the literature, there is no clear single way in which a company can gain a competitive advantage over its competitors. The success of a firm depends on its ability to adapt to changes related to the political environment, culture, business environment, gee-political changes, organizational changes etc.

Internationalization speed is the most studied dimension of the process, yet there is little evidence regarding the speed of the process after the first international transaction, therefore, a future research direction could be the measuring of growth's speed of commercial intensity of the company as proposed in this article.

The intensity of the internationalization process is generally assessed by looking at foreign assets and foreign turnover as shares of total assets as well as total turnover. The additional proposed indicator referring to the number of employees abroad in relation to the total number of employees can be an indicator of the resources allocated by the company, so a larger number of employees abroad can be perceived as more intense, aggressive international operations.

The geographic dimension is probably one of the easier ones to measure as it involves the observation and counting of foreign regions where the company has expanded its operations. It is indeed true that the world map can be divided in multiple ways covering and grouping regions in certain ways, but it all comes down to where the company has internationalized to.

The operating method is significantly influenced by the financial resources a company can allocate to the entry mode, yet the literature does not provide a clear way of assessing the differences between the operating methods. The proposed indicator using a score based on the first and current method implemented is a simple way to measure the operating method

dimension and can be applied to all companies within a sample study, regardless of their background.

Cultural dimension is important to the development of a company because through a well-optimized strategy that would accommodate the culture of the target country, the firm can gain the trust of customers and automatically improve its financial results. The Kogut and Singh index is the oldest indicator used to measure cultural distance, yet the current, most reliable index that we are proposing for assessing the cultural dimension.

The organizational structure dimension is newer in the literature, yet the few studies that mention it, show a positive connection between organizational structure change and internationalization. Therefore, we consider it important to find out who oversees the international economic activity of the company and what kind of international experience the board members have.

Corporate social responsibility is a business practice that helps companies have a positive impact on the community, environment, and its own employees. More recent studies show a connection between CSR campaigns and internationalization, therefore, we propose 3 different indicators in order to assess the CSR dimensions: (1) whether the company has a special department or delegated person in charge of the CSR campaigns, (2) the number of completed campaigns and (3) the target of the campaigns.

Lastly, the IT dimension of the process needs to be given more attention as a larger number of companies are choosing to internationalize straight from the beginning (born global) using online tools, thus, we propose that the type of online presence and its objective be analyzed in the process of assessing the IT dimension of the internationalization process.

BIBLIOGRAPHY

Agndal, H. and Chetty, S., (2007). The Impact of Relationships on Changes in Internationalisation Strategies of SMEs. *European Journal of Marketing,* 41(11/12), pp. 1449-1474.

Anderson, E. and Gatignon, H., (1986). Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions. *Journal of International Business Studies,* 12 (1-26), pp. 1-26.

Attig, N., Boubakri, N., El Ghoul, S., Guedhami, O., (2014). Firm Internationalization and Corporate Social Responsibility. *Journal Business Ethics,* 134 (2), pp. 171-197.

Beugelsdijk, S. and Mudambi, R., (2013). MNEs as Border-Crossing Multi-Location Enterprises: The Role of Discontinuities in Geographic Space. *Journal of International Business Studies,* 44 (413-426), pp. 413-426.

Brammer, S. J., Pavelin, S., Porter, L., (2009). Corporate Charitable Giving, Multinational Companies and Countries of Concern. *Journal of Management Studies,* 46 (4, pp. 575-596.

Brouthers, K. D. and Hennart, J. F., (2007). Boundaries of the Firm: Insights from International Entry Mode Research. *Journal of Management,* 33(3), pp. 395-425.

Cieslik, J. and Kaciak, E., (2009). The Speed of Internationalization of Entrepreneurial Start-ups in a Transition Environment. *Journal of Developmental Entrepreneurship,* 14(04), pp. 375-392.

Coviello, N. and Munro, H., (1997). Network Relationships and the Internationalization Process of Small Software Firms. *International Business Review,* 6(4), pp. 361-386.

Dunning, J. H., 1996. The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms. *Transnational Corporations,* 5(3), pp. 1-29.

Gabrielsson, M. and Gabrielsson, P., (2011). Internet-Based Sales Channel Strategies of Born Global Firms. *International Business Review,* 20 (1), pp. 88-99.

Garri, M. and Konstantopoulos, N., (2013). The Management of Internationalization: Structural Modifications and Interorganizational Significance. *Journal name,* 29 (1), pp. 129-135.

Ghemewat, P., (2001). Distance Still Matters. *Harvard Business Review,* vol(issue), pp. 137-147.

Hill, C. W., Hwang, P. Kim, W. C., (1990). An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode. *Strategic Management Journal,* vol(issue), pp. 117-128.

Hsieh, L., Child, J., Narooz, R., Elbanna, S., Karmowska, J., Marinova, S., Puthusserry, P., Tsai, T. and Zhang, Y., (2019). A Multidimensional Perspective of SME Internationalization Speed: The Influence of Entrepreneurial Characteristics. *International Business Review,* 28(2), pp. 268-283.

Huynh, H., Nguyen, P., Tran, T., (2018). Internationalization and Performance of Vietnamese Manufacturing Firms: Does Organizational Slack Matter? *Administrative Sciences,* 8 (4), pp.1-15.

Johanson, J. and Vahlne, J., (1977). The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. *Journal of International Business Studies,* 8 (1), pp. 23-32.

Johanson, M. and Kalinic, I., (2016). Acceleration and Deceleration in the Internationalization Process of the Firm. *Management International Review,* 56 (6), pp. 827-847.

Kogut, B. and Singh, H., (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies,* 19 (3), pp. 411-432.

Lin, W., 2012. Family Ownership and Internationalization Processes: Internationalization Pace, Internationalization Scope, and Internationalization Rhythm. *European Management Journal,* pp. 47-56.

Paul, J. and Gupta, P., 2013. Process and Intensity of Internationalization of IT Firms – Evidence from India. *International Business Review,* 23 (3), pp. 594-603.

Polesello, D., Hoeltgebaum, M., and Amal, M., (2013). Determinants of International Entry Mode Choice: A Case Study of a Brazilian Multinatonal. *Revista de Administracao e Contabilidade da Unisinos,* 10(2), pp. 181-194.

Sharma, V. M. and Erramilli, M. K., (2004). Resource-Based Explanation of Entry Mode Choice. *Journal of Marketing Theory and Practice,* 12 (1), pp. 1-18.

Sinkovics, R. and Penz, E., (2005). Empowerment of SME Websites: Development of a Web-Empowerment Scale and Preliminary Evidence. *Journal of International Entrepreneurship,* 3 (4), pp. 303-315.

Thomas, E. & Eden, L., 2004. What is the Shape of the Multinationality-Performance Relationship?. *Multinational Business Review,* 12 (1) pp. 89-110.

Turnbull, P., (1987). A Challenge to the Stages Theory of the Internationalization Process. *Managing Export Entry and Expansion,* pp. 21-40.

Welch, L. S. and Loustarinen, R., (1988). Internationalization: Evolution of a Concept. *Journal of Management Studies,* 14, pp. 34-55.

Zahra, S. A., Ireland, R. D., Hitt, M. A., (2000). International Expansion by New Venture Firms: International Diversity, Mode of Market Entry, Technological Learning and Performance. *Academy of Management Journal,* 43 (5), pp. 925-950.

CONSIDERATIONS ABOUT VOLUNTEERING AS A BRIDGE-BUILDER BETWEEN EXPERENTIAL LEARNING AND THE LABOUR MARKET

Paula-Simona Pădurariu

PhD Student, „Alexandru Ioan Cuza" University of Iași

Abstract: Always looking for specialists, people prepared to solve crises, to work under time pressure, but always able to innovate, the labour market needs new perspectives on the integration and adaptation of its requirements to a more theoretical background of today's graduates. Analysing the links between volunteering, experiential learning, and the labour market, volunteering stands out as a unique opportunity to acquire skills needed in the labour market in a pragmatic way. The absence of financial reward encourages involvement that brings not only individual but also community benefits. Although perceptions of unpaid work have not stimulated interest, identifying student needs that NGOs can respond to is essential in an unstable global context, with many crises where the state needs everyone's contribution. This article, through a qualitative approach based on a literature review, describes the perspective of considering volunteering as a bridge-builder between experiential learning, a key factor in having a situational thinking, and the labour market, with its multiple requirements.

Keywords: volunteering, experiential learning, labour market, student volunteer, learning opportunity

Introduction

Drawing on the lessons of the pandemic crisis, there is a need for prompt, often innovative responses with a clear impact on immediate resolution and limiting long-term negative effects. Nowadays, crises seem to be multiplying and diversifying, with sometimes serious consequences in the absence of effective management. The constant need to adapt implies changes in ways of thinking and acting, giving way to initiatives focused on concrete and immediate results. Both in the crisis caused by the COVID-19 pandemic and in the crisis resulting from the recent war in Ukraine, the need for people to get involved through various forms of volunteering was noted. The benefits of a formal, organised, informed response, with people trained and able to act correctly in the hot spots of the crisis, are key to the high-level success of the crisis response. At the same time, voluntary involvement reflects the efforts that these people are willing to make for the common good, demonstrating empathy and compassion, qualities that are essential in a society where individualism is not the only thing that matters.

In addition to this need for volunteers in key situations of everyday life, students represent the category that precisely reflects the need for a link between experiential learning and the labour market. Besides solving crises, labour market integration can become an important objective of volunteering, precisely because of this experiential learning component. Nowadays, the importance of experiential learning is increasingly reflected in the initial labour market performance of graduates, which can have a huge impact on their future careers. Based on a theoretical approach, the academic pathway of graduates may prove not enough for the integration into the labour market, where practical experiences are increasingly valued. Therefore, volunteering becomes an appropriate solution to respond to the need for experiential learning, with multiple benefits, both individual and community.

Methods

Based on a qualitative approach, this article presents an analysis of the specialised literature in Business and Management areas concerning volunteering, experiential learning, and labour market requirements. Using these keywords and relationships between them, topics like integration in the labour market, hiring graduates, volunteer work and resume building were identified. Focused on a general approach, a better understanding of the concepts and on relationships that can be created between them, recent and relevant articles were selected from the business sections of Scopus, Emerald, and Elsevier base dates. This decision was taken based on the recent events like COVID-19 pandemic that offered a new perspective on volunteering, and the need of novelty directly proportional to the requirements of the labour market that permanently change. To be able to see volunteering as a bridge-builder between experiential learning and the labour market, the results will be divided into 3 sections, each one creating the background for the deep understanding of the concepts.

Results

The profile of a student volunteer

Volunteering is suitable for people with limited skills but highly motivated[1], reinforcing the idea that non-profit organizations have an enormous responsibility to train volunteers. Also, a study conducted on a sample of 796 students showed that the idea of being liked is a determining factor in the decision to become a volunteer, especially for extroverted people[2]. However, in addition to this idea of being liked, there is also the desire to be professionally trained, with the concept of self-tending towards empowerment appearing on the list of intrinsic motivating factors[3]. Altruism is one of the main factors influencing volunteers' decision to undertake such activities, playing an important role in the overall volunteering activities, influencing career development, personal development (self-esteem), respecting and developing social norms, removing possible negative feelings (desire for self-defence), learning new skills and expressing values and beliefs[4]. Volunteers think that their authenticity is confirmed by such activities, highlighting the positive things they want to convey and demonstrate, correlated with the ethical norms specified in a code of volunteering, norms such as common good, mutual respect and freedom of choice, which lead to social welfare[5].

Although there are many intrinsic motivational factors related to values and community, career prospects remain an important factor in choosing volunteering as a first step in preparing for the labour market. Therefore, encouraging young people to such experiences is a defining point towards finding their preferred activities, developing their skills, and acquiring new ones.

Experiential learning in volunteering

'Experiential learning is the learning which results from the coming together of experience, of a certain quality, with meaningful reflection'[6]. Based on this definition, we can deduce two essential components that apply to voluntary activity: quality experience and meaningful reflection. In terms of the persuasive messages that a non-profit organization should formulate in its recruitment campaign, it has been shown that as individuals identify motivational factors at a personal level, they tend to become involved in the activity. At the same time, the volunteer function inventory approach (needs for protection, values, career, social needs,

[1] Burani, N. and Palestini, A. (2016) 'What determines volunteer work? On the effects of adverse selection and intrinsic motivation', *Economics Letters*, 144, pp. 29–32.
[2] Principi, A., Chiatti, C. and Lamura, G. (2012) 'Motivations of older volunteers in three European countries', *International Journal of Manpower*, 33(6), pp. 704–722.
[3] Finkelstein, M. A. (2008) 'Volunteer satisfaction and volunteer action: A functional approach', *Social Behavior and Personality*, 36(1), pp. 9–18.
[4] Burns, D. J. *et al.* (2006) 'Motivations to volunteer: The role of altruism', *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 3(2), pp. 79–91.
[5] Schreiner, E. *et al.* (2018) 'Leading volunteers: Investigating volunteers' perceptions of leaders' behavior and gender', *Nonprofit Management and Leadership*, 29(2), pp. 241–260.
[6] Fowler, J. (2008) 'Experiential learning and its facilitation', *Nurse Education Today*, 28(4), pp. 427–433.

understanding needs, and growth) points out that, depending on the organization's response to these needs, volunteer satisfaction increases and so do their intentions to continue their activity[7].

For the experiential learning process to be complete, and for quality experience to be followed by meaningful reflection, the volunteering activity should represent a pragmatic perspective of the student's academic journey. A match between theory and practice, between academic environment and NGOs would be a sure path to successful experiential learning through volunteering, benefiting not only the student but also the community.

Experiential learning can contribute to the development of time management skills and working under pressure[8], extremely necessary skills both in NGO's and in everyday life, but also promotes the situational learning, analysing everything that happens and having a conclusion or something to learn about it[9]. On the meaningful reflection, the need for a coach becomes essential[10], a coach that can be found in NGO leaders. In this context, volunteers' reasons are also relevant, with altruism and value-driven reasons being the priority, followed by CV building, then social and ego-related motivations.[11] At the same time, the benefits of meeting altruistic and social needs also influence volunteers more than those related to resume building.[12]

This hierarchy creates learning premises, linked to altruistic values and social interactions, which can be materialized through volunteering experiences with bridge-building potential between experiential learning and labour market integration. Concluding that there are perspectives on experiential learning in volunteering, promoting qualitative experiences as necessary for personal as well as professional development would be a step forward in attracting and retaining volunteers.

The importance of volunteering in labour market integration

Following the discussion about the volunteer profile, certain aspects can be concluded about future employees with volunteering experiences: they could be better organized, with well-known values, with previous useful experiences at work, etc. At the same time, it is well known that experience remains a common factor in recruitment advertisements that can be replaced by volunteering. Experiential learning plays a key role in the labour market, facilitating essential business and management processes in personal and professional development[13], and it was also concluded that it can be practised in NGOs too.

In the field of sport, it has been proven that, in the recruitment and selection process, volunteering can be an advantage, proving social skills, and can even be a substitute for previous experience.[14] At present, this fact could be extrapolated to almost any field, especially to those that require a proper academic training. A concrete example is Generation Y graduates, who are inclined towards jobs where they can practice what they learn in universities, that offer them professional and career development opportunities[15]. Also, in terms of potential remuneration, there is evidence that volunteers earn more on the job than those without such experience, based

[7] Clary, E. G. and Snyder, M. (1999) 'The motivations to volunteer: Theoretical and practical considerations', Current Directions in Psychological Science, 8(5), pp. 156–159.

[8] Pittaway, L. and Cope, J. (2007) 'Simulating entrepreneurial learning: Integrating experiential and collaborative approaches to learning', Management Learning, 38(2), pp. 211–233.

[9] Hawtrey, K. (2007) 'Using experiential learning techniques', Journal of Economic Education, 38(2), pp. 143–152.

[10] Perusso, A., Blankesteijn, M. and Leal, R. (2020) 'The contribution of reflective learning to experiential learning in business education', Assessment and Evaluation in Higher Education, 45(7), pp. 1001–1015.

[11] Hustinx, L. et al. (2010) Social and cultural origins of motivations to volunteer: A comparison of university students in six countries, International Sociology, pp. 349-382.

[12] Handy, F. et al. (2010) 'A cross-cultural examination of student volunteering: Is it all about résumé building?', Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 39(3), pp. 498–523.

[13] Pittaway, L. and Cope, J. (2007), op.cit, pp. 211–233.

[14] Wallrodt, S. and Thieme, L. (2020) 'The role of sports volunteering as a signal in the job application process', European Sport Management Quarterly, 20(3), pp. 255-275.

[15] Boccuzzo, G. and Gianecchini, M. (2015) 'Measuring Young Graduates' Job Quality Through a Composite Indicator', Social Indicators Research, 122(2), pp. 453–478.

on negotiating skills and networking.[16] This comes as a retroactive reward for unpaid volunteer activity, a return on investment of time given, which benefits not only the individual, but also the community.

Volunteering can be the first step in any student's career, if they choose an organization that fits their academic path. With this condition fulfilled, the labour market could directly benefit from trained people, better prepared for practical activities. At the same time, students would be better prepared for integration in the workplace, overcoming problems of teamwork, knowledge of their potential and skills, motivation, and any other problems that could be solved through volunteering.

Discussions and conclusions

Volunteering is an opportunity not only for students and academics but also for the whole community. The values it promotes, and the detachment from financial reward, offer the possibility of experiential learning that benefits all parties involved, NGOs, volunteers, and community. Therefore, NGOs should find ways to promote their activities based on the volunteer's profile, but especially on the proposed work tasks, so that they can choose the best organization for their integration into the labour market. Given the absence of financial reward, the description of the motivational system can be achieved by reporting on the appropriate response of non-profit organisations to the needs of volunteers, after a thorough identification of these needs. Defining success is a challenge, with factors such as productivity or profit as the underlying factors. Volunteering brings a new perspective, linked to people, and success needs to be updated concerning how they evolve, their impact on the community, and the good they do, also considering the perspective of the workforce that volunteers represent.

BIBLIOGRAPHY

Boccuzzo, G. and Gianecchini, M. (2015) 'Measuring Young Graduates' Job Quality Through a Composite Indicator', Social Indicators Research, 122(2), pp. 453–478. doi: 10.1007/s11205-014-0695-6.

Burani, N. and Palestini, A. (2016) 'What determines volunteer work? On the effects of adverse selection and intrinsic motivation', Economics Letters, 144, pp. 29–32. doi: 10.1016/j.econlet.2016.04.014.

Burns, D. J. et al. (2006) 'Motivations to volunteer: The role of altruism', International Review on Public and Nonprofit Marketing, 3(2), pp. 79–91. doi: 10.1007/bf02893621.

Clary, E. G. and Snyder, M. (1999) 'The motivations to volunteer: Theoretical and practical considerations', Current Directions in Psychological Science, 8(5), pp. 156–159. doi: 10.1111/1467-8721.00037.

Day, K. M. and Devlin, R. A. (1998) 'The Payoff to Work without Pay: Volunteer Work as an Investment in Human Capital', The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, 31(5), pp. 1179-1191. doi: 10.2307/136465.

Finkelstein, M. A. (2008) 'Volunteer satisfaction and volunteer action: A functional approach', Social Behavior and Personality, 36(1), pp. 9–18. doi: 10.2224/sbp.2008.36.1.9.

Fowler, J. (2008) 'Experiential learning and its facilitation', Nurse Education Today, 28(4), pp. 427–433. doi: 10.1016/j.nedt.2007.07.007.

Handy, F. et al. (2010) 'A cross-cultural examination of student volunteering: Is it all about résumé building?', Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 39(3), pp. 498–523. doi: 10.1177/0899764009344353.

Hawtrey, K. (2007) 'Using experiential learning techniques', Journal of Economic Education, 38(2), pp. 143–152. doi: 10.3200/JECE.38.2.143-152.

[16] Day, K. M. and Devlin, R. A. (1998) 'The Payoff to Work without Pay: Volunteer Work as an Investment in Human Capital', The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, 31(5), pp. 1179-1191.

Hustinx, L. et al. (2010) Social and cultural origins of motivations to volunteer: A comparison of university students in six countries, International Sociology, pp. 349-382. doi: 10.1177/0268580909360297.

Perusso, A., Blankesteijn, M. and Leal, R. (2020) 'The contribution of reflective learning to experiential learning in business education', Assessment and Evaluation in Higher Education, 45(7), pp. 1001–1015. doi: 10.1080/02602938.2019.1705963.

Pittaway, L. and Cope, J. (2007) 'Simulating entrepreneurial learning: Integrating experiential and collaborative approaches to learning', Management Learning, 38(2), pp. 211–233. doi: 10.1177/1350507607075776.

Principi, A., Chiatti, C. and Lamura, G. (2012) 'Motivations of older volunteers in three European countries', International Journal of Manpower, 33(6), pp. 704–722. doi: 10.1108/01437721211261831.

Schreiner, E. et al. (2018) 'Leading volunteers: Investigating volunteers' perceptions of leaders' behavior and gender', Nonprofit Management and Leadership, 29(2), pp. 241–260. doi: 10.1002/nml.21331.

Wallrodt, S. and Thieme, L. (2020) 'The role of sports volunteering as a signal in the job application process', European Sport Management Quarterly, 20(3), pp. 255–275. doi: 10.1080/16184742.2019.1598457.

THE IMPACT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORTING FRAMEWORKS IN ROMANIAN EXTRACTIVE INDUSTRY

Radu Bogdan Matei, Lavinia Constantinescu

PhD Student, „1 Decembrie 1918" University of Alba Iulia, PhD Student, „1 Decembrie 1918" University of Alba Iulia

Abstract: The field of corporate social responsibility is relatively new but it has developed enormously lately. The need for transparency regarding the activity of companies, ecological and natural disasters that humanity has gone through throughout history, financial crises and bankruptcies of some famous multinational companies are the most important premises of the development of this non-financial reporting. The main objective of the study is to bring to the research area the new type of reporting and the perspective in which companies have progressed since the publication of O.M.F.P. no. 1938/2016, which transposed into national legislation the European Directive 2014/95. Regarding the feasibility of the research and the availability of data, there were used companies listed on BVB, being thus considered much more transparent compared non-listed companies. The main domain chosen for conducting the research is the extractive industry and it was used a qualitative research method, namely case study.

Keywords: corporate social responsibility, non-financial information, extractive industry, environment, social, listed companies.

1. INTRODUCERE

Constatăm zilnic în jurul nostru un interes crescut și larg răspândit pentru responsabilitatea socială corporativă (CSR – lb. engleză: *corporate social responsibility*), companiile fiind implicate în acțiuni sociale, de voluntariat, protejare a mediului înconjurător, motivându-și practic în acest mod proprii angajați de a deveni mai responsabili din toate punctele de vedere.

Dezvoltarea durabilă a cunoscut un succes evident în ultima perioadă de timp și în țara noastră, devenind o condiție obligatorie pentru orice companie, guvern, sistem de management responsabil, asigurând în acest mod încrederea clienților și crearea de valoare pe termen lung (Constantinescu, 2013). În ceea ce privește pilonii dezvoltării durabile, cunoscuți sub numele de „metoda 3 E" sau „triunghiul sustenabilității" format din mediul economic, etic (social), ecologic (mediu), favorizând astfel dezvoltarea activităților interconectate și cruciale pentru creșterea economică, incluziunea socială și protecția ecosistemelor pentru bunăstarea indivizilor și a companiilor (Pârțachi & Derivolcov, 2018). Modul prin care integrăm aceste 3 aspecte, contribuie la eliminarea diferențelor semnificative între intenția de integrare a practicilor de dezvoltare durabilă și implementarea acesteia (Lafferty & Houden, 2003).

2. DEFINIREA PROBLEMEI CERCETATE

2.1 Obiectul responsabilității sociale corporative

Această tendință de raportare corporativă a crescut semnificativ în ultimii 30 de ani, cu scopul principal de a maximiza transparența informațiilor și nevoia de responsabilitate în afaceri. Potrivit unui studiu realizat pe companiile indexate în S&P 500 (KPMG - Business reporting, 2016), în 2011 doar 20% dintre companii au inclus în rapoartele întocmite informații despre partea ecologică și socială, procent care în 2016 a ajuns la 90%. Se constată astfel, la nivel

global, raportarea și dezvăluirea problemelor privind ESG (Environment, Social, Governance), a cunoscut o creștere semnificativă, companiile fiind conștiente de nevoia de a implementa raportarea transparentă, având drept prim obiectiv crearea de valoare pe termen lung.

În momentul actual, România depășește stadiul incipient de dezvoltare a cadrelor de raportare responsabilă, tot mai multe companii fiind implicate în acțiuni sociale și de mediu. Pandemia Covid-19 a fost un moment de răscruce, dar companiile au conștientizat într-o manieră proeminentă necesitatea acordării unei atenții crescute angajaților, clienților și a comunității. Gărbuz (2021), consideră drept factor declanșator al practicilor de CSR în țara noastră, apariția companiilor multinaționale care și-au transferat cultura și practica organizațională de la nivel central spre mediul local.

Anul 1953 este un an revoluționar pentru raportarea CSR, fiind oferită prima definiție a responsabilității sociale. Numită o tendință a acelor timpuri, a crescut rapid în popularitate prin schimbarea orientării afacerilor. Companiile și managerii acestora trebuie să se concentreze pe obiectivele pe termen lung, cu o viziune clară, făcând astfel trecerea de la dorința de a obține profitul maxim la cel optim. Privite inițial drept rapoarte complet voluntare în care sunt implicate nu doar date economice, ci și informații despre politica companiei în relație cu mediul înconjurător, sustenabilitate și incluziune socială, au ajuns în momentul actual să fie reglementate și obligatorii pentru anumite categorii de companii (Moravcikovaa, K., Stefanikovaa, L., Rypakovaa, M., 2015).

Există o diferență semnificativă între evoluția raportării financiare și cea nefinanciară, explicația provenind din interesul stakeholderilor pentru informații. Chiar dacă în trecut majoritatea deciziilor de investire se realizau strict pe baza evoluției indicatorilor financiari, părțile interesate au devenit tot mai implicate în acțiunile sociale și de mediu pe care le realizează companiile, urmărind astfel performanța la nivel global. Dezvoltarea raportării financiare și nevoia tot mai considerabilă de informații corecte a dus la dezvoltarea acestui nou tip de raportare. Deși raportarea de sustenabilitate a parcurs un drum lung de la primele rapoarte, rămân în continuare deficiențe sesizabile cu privire la comparabilitate, consistență, fiabilitate și relevanță (Tschopp, D., Huefner, R. 2015).

Calitatea raportului CSR este îndeplinită prin patru aspecte principale (Pavlik, M., Belcik, M., 2010):

- *credibilitate* – angajamentul managementului de vârf și politica corporativă influențate de nivelul de implicare al stakeholderilor;
- *completitudine* – include toate informațiile considerate relevante din domeniile sociale și de mediu;
- *semnificație* – maximizarea utilizării indicatorilor cantitativi și calitativi pentru evaluarea responsabilității sociale;
- *formă adecvată* – rol important în modul în care sunt prezentate informațiile din raport, acestea fiind clare, pe înțelesul tuturor și nu foarte lungi.

În literatura de specialitate a contabilității sociale au existat și contestatari al acestui nou tip de raportare . Hussilos et al, (2011) critică raportarea CSR pentru lipsa de relevanță și credibilitate, iar Gray (2014) consideră că acest tip de raportare este un eșec deoarece nu are un impact semnificativ în dezvoltarea durabilă. În esență, concluzionăm că deși raportarea sustenabilă implică resurse financiare și umane semnificative, a produs un impuls în managementul companiilor de a fi mai responsabile în lanțul de aprovizionare, producție, comercializare, cu obiective clare, stabilite pe termen lung, având un impact pozitiv asupra mediului înconjurător și a societății.

2.2 Metodologia cercetării

În ceea ce privește fezabilitatea cercetării și disponibilitatea datelor, s-au folosit bazele de date ale BVB deoarece companiile listate întocmesc o serie de rapoarte mult mai consistente, fiind astfel considerat mai transparente în comparație cu cele nelistate. Domeniul de activitate ales pentru care se efectuează cercetarea este industria extractivă, zonă considerată poluantă în țara noastră. În ceea ce privește criteriile de selecție ale companiilor, se numără următoarele:

• companiile sunt listate la BVB și sunt incluse în industria extractivă;

• depășirea numărului mediu de 500 de angajați la data bilanțului, criteriu preluat din Directiva Europeană;

• sunt tranzacționabile la momentul cercetării.

Pentru a urmări modul în care sunt prezentate informațiile nefinanciare, s-au folosit 5 arii de cercetare însumând un număr de 22 de indicatori. Cele mai importante se regăsesc în tabelul următor (Tabelul Nr. 1).

Tabelul Nr. 1 Criteriile și indicatorii utilizați în cercetarea empirică.

Criterii/indicatori utilizați în studiul de caz

General	Raport independent/ Declarație nefinanciară	Nr. Pagini raport	Standardele Utilizate	Mesaj CEO/ web-site
Mediu	Politica/ management de mediu	Consum de energie	Cantitate GES emise	Deșeuri
Social	Drepturile omului	Corupție	Egalitate de gen/ Discriminare	Voluntariat
Economic	Politici investiționale	Transparență informațională	Management financiar	Sponsorizări
Angajați	SSM	Structura personalului	Training	Sindicat

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

Obiectivul general al acestei cercetări este de a monitoriza evoluția raportării de sustenabilitate a companiilor din industria extractivă în perioada 2017-2021. Pentru a obține eficiență, ne-am stabilit și 3 obiective conexe (secundare): studierea structurii acționariatului pentru a vedea dacă aceasta influențează raportarea corporativă, stabilirea modului de implicare a contabililor și auditorilor în dezvoltarea acestui tip de raportare.

3. REZULTATE

Pe Bursa de Valori București la secțiunea destinată industriei extractive se regăsesc 10 companii, acestea fiind prezentate în tabelul următor (Tabelul Nr. 2), însă doar 3 dintre ele respectă toate criteriile de selecție.

Tabelul Nr. 2 Companiile din industria extractivă listate la BVB.

Nr.	**Simbol**	**Denumirea companiei**	**Starea companiei**	**Criteriu>500 angajați**
1	COTN	Comrep SA Ploiesti	Tranzacționabilă	X
2	DAFR	Dafora SA	Tranzacționabilă	X
3	FOJE	Foraj Sonde SA Videle	Tranzacționabilă	X
4	FOSB	Foraj Sonde SA Craiova	Tranzacționabilă	>500 employees
5	FOSP	Foraj Sonde SA Ernei	Tranzacționabilă	X
6	PTR	Rompetrol Well Service SA	Tranzacționabilă	X
7	SNG	SNGN Romgaz SA	Tranzacționabilă	>500 employees
8	SNP	OMV Petrom SA	Tranzacționabilă	>500 employees
9	STOZ	Sticloval SA	Tranzacționabilă	X
10	TALD	Talc Dolomita SA	Suspendată	X

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

Cele 3 companii care vor fi utilizate în cercetarea empirică sunt: Foraj Sonde Craiova SA, SNGN Romgaz SA și OMV Petrom SA.

Tabelul Nr. 3 Criteriile generale utilizate în cercetarea empirică.

Companie	**Tipul Raportului**	**Nr. Pagini**	**Standarde utilizate**	**Secțiune CSR**	**CEO**	**Audit**
Foraj Sonde	Section in Annual Report	2-3 pg.	ISO 14001:2015 SA 8000	X	X	X
Romgaz	Sustainability Report	100 pg	GRI Core -G4 SASB OMFP 1938/2016	√	√	X

OMV Petrom	Sustainability Report	120-130 pg	GRI CORE - G4 UNGC OMFP 1938/2016	√	√	√*

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

Compania Foraj Sonde SA Craiova nu acordă o atenție deosebită secțiunii CSR și sustenabilitate, publicând doar 2-3 pagini în Raportul anual privind impactul asupra mediului. Nu există o secțiune CSR pe site-ul companiei, dar ceea ce a atras atenția este că politica companiei respectă SA8000 având, de asemenea un sistem de management de mediu integrat.

În ceea ce privește următoarele 2 companii, acestea consideră CSR o axă importantă de dezvoltare, informațiile fiind verificate și certificate de analiza anterioară mai detaliată asupra companiilor listate la BVB (Dănescu, Matei, 2021). Romgaz și OMV Petrom au fost companiile care au publicat cele mai multe și mai relevante informații nefinanciare în respectiva analiză, ocupând primele 2 locuri cu scoruri foarte apropiate.

Christina Verchere, CEO OMV Petrom: „*La OMV Petrom, misiunea noastră este să oferim energia de care are nevoie societatea. Ne propunem constant să facem acest lucru într-o manieră durabilă și prietenoasă cu mediul prin investiții, dar și prin implicarea noastră în viața economică și socială a comunităților*". Printr-un management de vârf bine conturat, mesajul CEO-ului a fost prezentat în partea incipientă a raportului de sustenabilitate, ceea ce denotă atenția acordată acțiunilor de mediu și sociale (OMV Petrom, 2019).

Niciunul dintre rapoartele publicate nu au fost auditate în perioada 2017-2019, dar OMV Petrom și-a propus ca următoarele informații nefinanciare publicate să fie auditate în conformitate cu O.M.F.P 1938/2016 privind transpunerea Directivei Europene 2014/95. Astfel, în premieră în anul 2020 conținutul raportului a fost verificat printr-un proces de auditare de către o terță parte respectând astfel și cerințele ordinului ISAE 3000. Raportul Romgaz a fost externalizat și realizat în colaborare cu o firmă de consultanță.

Tabelul Nr. 4 Criteriile de mediu utilizate în cercetarea empirică.

Companie	**Politică de mediu**	**Consum de energie**	**Emisii GES**	**Deșeuri**
Foraj Sonde	√	X	X	X
Romgaz	√	√	√	√
OMV Petrom	√	√	√	√

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

Viziunea Foraj Sonde cu privire la mediul înconjurător vizează preocuparea permanentă către eliminarea/ reducerea impacturilor negative asupra mediului asociate proceselor efectuate. Politica companiei privind managementul de mediu este un cadru pentru îmbunătățirea continuă a performanței de mediu. Problemele de mediu sunt luate în considerare în procesul decizional la nivelul companiei. Nu sunt prezentate informații despre cantitatea de deșeuri generate și reciclate, cantitatea de gaze cu efect de seră și nici energia consumată.

Situația celorlalte 2 companii este foarte asemănătoare, fiind din același domeniu, prezintă aproximativ aceleași tipuri de informații. Ambele au preocupări în domeniul protecției mediului, au sisteme de management, folosesc energie regenerabilă și reciclează o gamă largă de produse. Există, de asemenea, informații despre numărul de mașini folosite, distanțele parcurse în interes de serviciu. De asemenea, acestea folosesc tehnologii moderne, precum iluminatul LED pentru a reduce consumul de energie în mod semnificativ.

Tabelul Nr. 5 Criteriile sociale utilizate în cercetarea empirică.

Companie	**Drepturile omului**	**Corupție**	**Egalitate de gen**	**Discriminare**	**Voluntariat**	**Handicap**
Foraj Sonde	X	X	X	X	X	X
Romgaz	√	√	√	√	√	X

OMV Petrom	√	√	√	√	√	X

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

Compania Foraj Sonde Craiova nu acordă importanța incluziunii sociale, în comunicatul emis nefiind prezentate informații despre aceste aspecte. În ceea ce privește angajarea persoanelor cu dizabilități în posturi care permit acest lucru, niciuna dintre companii nu a prezentat informații în rapoartele publicate.

OMV Petrom SA și Romgaz SA acordă o mare importanță resurselor umane pe care le consideră cel mai important activ deținut. Acestea se asigură că drepturile oamenilor sunt respectate, își implică proprii angajați în campanii de voluntariat, condamnă discriminările pe motive de etnie, sex, vârstă, religie, culoare, atât în momentul angajării, cât și la momentul promovării sau creșterii remunerației. Se abordează și o politică de „toleranță zero" față de fapte de corupție și mită, în acest domeniu existând adesea cursuri special organizate pentru managementul de vârf și execuțional.

Tabelul nr. 6 Angajații și criteriile economice utilizate în cercetarea empirică.

Companie	**Structura personalului**	**SSM**	**Training**	**Sindicat**	**Transparență**	**Sume investite**
Foraj Sonde	√	X	X	X	X	X
Romgaz	√	√	√	√	√	√
OMV Petrom	√	√	√	√	√	√

Sursa: proiecție proprie a autorilor.

În cadrul firmei Foraj Sonde SA Craiova există o scurtă prezentare a angajaților, însă suficient de detaliată. Nu sunt prezentate informații despre cursurile susținute la care au participat angajații companiei, aspecte privind siguranța și securitatea în muncă, nu știm dacă există un sindicat la nivel de companie și nu sunt prezentate în mod clar sumele pe care compania le-a investit în sponsorizări sociale și de mediu.

Romgaz și OMV Petrom au secțiuni separate în rapoartele de sustenabilitate pentru angajații lor și partea economică. În ceea ce priveste structura angajatilor, aceasta este foarte detaliată, cuprinzând clustere pe categorii de vârstă, sex, funcții de conducere sau studii deținute. Companiile s-au aliniat Obiectivelor de Dezvoltare Durabilă, astfel își propun să crească ponderea femeilor în funcții de conducere la peste 30% până în anul 2030. Angajații sunt înscriși la diverse cursuri de specializare, iar angajarea de tinere talente se realizează direct de pe băncile universităților petroliere, susținute din fonduri directe și burse acordate studenților. Candidatul, în momentul angajării, este supus unor controale medicale obligatorii, realizate prin cabinetele proprii, controalele fiind reluate anual. Pentru prevenirea accidentelor de muncă există un sistem integrat la care au aderat toți angajații companiilor. Angajații au posibilitatea de a forma un sindicat sau de a-și negocia colectiv contractele de muncă. Sumele investite în politici sociale și de mediu se ridică la milioane de euro și în ceea ce privește sponsorizările respectă criteriile Legii sponsorizării: 40% sponsorizări în domeniul medical, 40% în educație, cultură și sport, restul de 20% către alte domenii pe care le consideră importante compania.

4. CONCLUZII. LIMITE ALE CERCETĂRII. DIRECȚII VIITOARE

În ceea ce privește identificarea stării actuale a raportării CSR la nivelul companiilor listate la Bursa de Valori București din industria extractivă, constatăm o raportare complexă, care presupune respectarea unor reguli și a unui angajament profesional din partea companiilor. Precizăm că, în România, raportarea nefinanciară a devenit obligatorie pentru anumite categorii

de entități de doar 5 ani, remarcându-se necesitatea dezvoltării experiențelor raportorilor, astfel ajungându-se la creșterea gradului de conștientizare cu privire la utilitatea socială a dezvăluirii informațiilor nefinanciare în mod transparent, prefigurând astfel un model de afaceri sustenabil. Acest lucru se datorează faptului că atenția consumatorilor și investitorilor este îndreptată către companiile care oferă încredere în dezvoltarea durabilă a afacerii și a societății.

Foraj Sonde nu a publicat foarte multe informații nefinanciare în raportul anual, unul dintre motivele plauzibile fiind numărul redus de angajați (puțin peste 500). Trebuie apreciat, însă, că există o politică SA8000 și ISO 14001: 2015. Romgaz a publicat primul raport de sustenabilitate în 2017 după transpunerea Directivei Europene la nivel național, dar OMV Petrom publică în mod voluntar informații despre sustenabilitate încă din 2012. De asemenea, a aderat la principiile UNGC fiind printre primele companii din România în acest domeniu. Aceleași rezultate au fost obținute de organizația CSR-Media în cercetările efectuate în domeniul sustenabilității.

Considerăm că cercetarea de față este limitată din cauza numărului redus de companii, doar 3 au fost utilizate și nu sunt considerate suficiente pentru a reprezenta un întreg domeniu sau întreaga piață de afaceri. În ceea ce privește perspectivele de viitor, se are în vedere analiza rapoartele de sustenabilitate pentru toate companiile listate la BVB la categoria emitenți reglementați. De asemenea, se are în vedere studierea impactului asociat investitorilor la publicarea de informații nefinanciare, guvernanța corporativă a companiilor, structurile de management și implicarea acționarilor.

BIBLIOGRAPHY

Archel, P., Husillos, J., Spence, C., (2011), *The institutionalisation of unaccountability: Loading the dice of Corporate Social Responsibility discourse*, Accounting, Organizations and Society Journal ,Vol. 36, Issue 6, Pg 327-343.

Buhr, N., Gray, R., , Milne, M., (2014), *Histories, rationales, voluntary standards and future prospects for sustainability reporting: CSR, GRI, IIRC and beyond*, Sustainability Accounting and Accountability, Routledge, Pg. 21-30.

Constantinescu, A. (2013), *Coordinates of sustainable development managment from the perspective of organizational culture*, Intercultural Management 20-21.

Dănescu, T., Matei, R., (2020*) Raportarea integrată a performanței – efect al dezvoltării comportamentului organizational*, ACTA MARISIENSIS SERIA OECONOMICA, Vol. I, Pg. 25-40.

Garbuz, V., (2021), *Corporate Social Responsibility – National and International Practices*, Conferința Științifică Internațională ”Strategii și politici de management în economia contemporană”. Ediția a VI. Chișinău.

KPMG - *Business reporting* (2016).

Lafferty, M., & Houden, E. (2003). *Environmental Policy Integration: Towards an Analytical Framework.* Environmental Politics, *12(3)*, 1-22.

Moravcikovaa, K., Stefanikovaa, L., Rypakovaa, M., (2015) *CSR reporting as an important tool of CSR communication*, Procedia Economics and Finance Vol. 26, pg. 332–338.

Pavlik, M., Belcik, M., (2010), *Responsabilitatea socială a organizației-CSR în practică și modul de a face față acesteia*, Grada Publishing, pg. 91.

Pârțachi, I., & Derivolcov, S. (2018). *Sustainable development goals. No one is left behind - are we ready?* International Scientific Conference "Competitiveness and Innovation in the Knowledge Economy". Chișinău.

Tschopp, D., Huefner, R., (2015), *Comparing the Evolution of CSR Reporting to that of Financial Reporting*, Journal of Business Ethics, Vol. 127, pg. 565–577.

THE SEPARATION OF THE MANAGEMENT OF AN AUTONOMOUS DIRECTION

Ana Florina Dăescu (Vătășescu)

PhD Student, University of Craiova

Abstract: The development of competitiveness in the business environment has led managers to take steps to implement a corporate governance system, a risk management system and an internal audit system to meet the needs of company managers.

The audit is an activity of strategic importance in terms of control and management processes at the level of economic entities. Using various work procedures and tools, the internal audit provides an analysis and a complete picture of the activities carried out, through the work methods used in the company, the way the entity is organized and the operations carried out.

The financial statements of public enterprises are subject to statutory audit, which is carried out by statutory auditors, natural or legal persons authorized under the law.

Public enterprises contract the services of the statutory auditor in accordance with the provisions of Government Emergency Ordinance no. 34/2006 regarding the awarding of public procurement contracts, public works concession contracts and service concession contracts.

Public enterprises organize the internal audit in accordance with the provisions of Law no. 672/2002 regarding the internal public audit, with subsequent amendments and additions. Internal auditors report directly to the board of directors.

There are many differences between internal audit and statutory audit and the most obvious difference lies in the appointment of the auditor. While internal auditors are appointed by the company's management, statutory auditors are appointed by the company's shareholders. Another difference lies in the qualifications of the auditors. Although it is mandatory for statutory auditors to be certified by chartered accountants, internal audit is not required and management may appoint such persons as they deem fit.

Keywords: public enterprise, economy, auditor, corporate governance

A. Conducerea și gestionarea activității regiei autonome

1. Delimitări conceptuale

Întreprinderile publice se prezintă într-o mare diversitate, dar se diferențiază după modul de organizare, gradul de specializare, mărime, importanţa pe care o prezintă pentru economia naţională sau ramura de care aparţin.

În scopul cunoaşterii diferitelor probleme ale conducerii şi organizării activităţii întreprinderilor, precum şi a luării unor măsuri cu un grad cât mai mare de aplicabilitate, întreprinderile, în cadrul unei economii de piaţă, se clasifică după o serie de criterii.

Asfel, în funcție de forma de proprietate asupra capitalului social şi a patrimoniului se disting:

- întreprinderi proprietate publică (sectorul public)
- întreprinderi proprietate particulară (sectorul particular)

Întreprinderile din sectorul public sunt denumite regii autonome sau companii naţionale.

Regia autonomă se constiuie ca persoană juridică, cu independenţă patrimonială şi cu o organizare de sine stătătoare, având ca scop un interes obştesc. Fiecare regie autonomă reprezintă o persoană juridică şi funcţionează pe bază de gestiune economică şi autonomie financiară, iar în acest scop trebuie să fie proprietara bunurilor din patrimoniul său.

2. Conducerea, administrarea şi gestionarea regiei autonome

Regia autonomă se organizează şi funcţionează în ramurile strategice ale economiei naţionale precum: industria de armament, industria energetică, industria de transporturi feroviare, industria de exploatare a minelor şi a gazelor natural, industria de comunicaţii.

Regiile autonome se clasifică în:

- regii autonome de interes naţional care iau naştere prin hotărâri ale Guvernului
- regii autonome de interes local care iau naştere prin hotărâri ale organelor locale

Administrarea regiei autonome revine Consiliului de Administraţie, care este numit prin ordin al ministrului de resort în cazul regiilor autonome de interes naţional sau prin decizia conducătorului administraţiei locale în cazul regiilor autonome de interes local.

Principalele atribuţii ale consiliului de administraţie sunt: elaborarea şi realizarea programului anual de activitate al regiei autonome, organizarea şi conducerea productiei, probleme financiar contabile, de cercetare-dezvoltare, de muncă şi sociale.

Consiliul de administrație este format dintr-un număr impar de persoane, între 3 și 7 persoane. un reprezentant al Ministerului Finanțelor Publice, licențiat în științe economice sau juridice și cu experiență în domeniul economic, contabilitate, audit, financiar sau juridic de cel puțin 5 ani de la data obținerii diplomei de studii superioare; un reprezentant al autorității publice tutelare, cu experiență de cel puțin 5 ani în domeniul de activitate al regiei autonome și/sau în activitatea de administrare de societăți ori regii autonome; 1-5 persoane cu experiență în administrarea sau managementul unor regii autonome sau societăți, inclusiv societăți din sectorul privat. Aceste persoane nu pot fi funcționari publici sau alte categorii de personal din cadrul autorității publice tutelare sau al altor instituții publice. Membrii consiliului de administrație se

numesc de autoritatea publică tutelară. În cazul reprezentantului Ministerului Finanțelor Publice, numirea se face la propunerea acestei instituții.

Prin actul de înființare sau, ulterior înființării, prin decizie a autorității publice tutelare atribuțiile de conducere executivă ale regiei autonome pot fi delegate de consiliul de administrație unuia sau mai multor directori, care sunt numiți de consiliul de administrație, din afara consiliului de administrație sau dintre administratori, care devin astfel administratori executivi.

B. Controlul regiei autonome

Guvernanța corporativă a întreprinderilor publice reprezintă ansamblul de reguli care guvernează sistemul de administrare și control în cadrul unei întreprinderi publice, raporturile dintre autoritatea publică tutelară și organele întreprinderii publice, dintre consiliul de administrație sau de supraveghere, directori sau directorat, acționari și alte persoane interesate.

Controlul regiei autonome reprezintă raportul dintre stat sau unitatea administrativ-teritorială acționar sau o întreprindere publică, pe de o parte, și societatea la care: deține direct sau indirect majoritatea drepturilor de vot; poate să numească sau să revoce majoritatea membrilor organelor de administrare și de control; poate exercita, în calitate de acționar, o influență determinantă, în virtutea unor clauze de natură a stabili strategia de management al întreprinderii publice, cuprinse în contracte încheiate cu întreprinderea publică sau în actul constitutiv al acesteia.

Consiliul de administrație este însărcinat cu îndeplinirea tuturor actelor necesare și utile pentru realizarea obiectului de activitate al regiei autonome, iar printre atribuțiile de bază, consiliul de administrație verifică funcționarea sistemului de control intern sau managerial.

În cadrul consiliului de administrație se constituie comitetul de audit, format din 3 administratori neexecutivi și independenți. Dispozițiile art. 47 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 90/2008 privind auditul statutar al situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare anuale consolidate și supravegherea în interes public a profesiei contabile, aprobată cu modificări prin Legea nr. 278/2008, cu modificările și completările ulterioare, sunt aplicabile în mod corespunzător.

Comitetul de audit îndeplinește atribuțiile prevăzute la art. 47[1] din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 90/2008, aprobată cu modificări prin Legea nr. 278/2008, cu modificările și completările ulterioare.

[1] Articolul 47 din O.U.G. nr. 90/2008 Comitetul de audit (1) Fiecare entitate de interes public trebuie să aibă un comitet de audit. Autoritățile de reglementare ale entităților de interes public stabilesc dacă acest comitet de audit trebuie să fie compus din membri neexecutivi ai organului de administrație și/sau membri ai organului de

Situațiile financiare ale întreprinderilor publice sunt supuse auditului statutar, care se efectuează de către auditori statutari, persoane fizice sau juridice autorizate în condițiile legii. Auditorii statutari sunt numiți înainte de încheierea exercițiului financiar de către adunarea generală a acționarilor, iar în cazul regiilor autonome de către consiliul de administrație, pentru o perioadă de minimum 3 ani.

Situațiile financiare anuale, auditate potrivit legii, se depun la unitățile teritoriale ale Ministerului Finanțelor Publice.

Întreprinderile publice contractează serviciile auditorului statutar în conformitate cu prevederile Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii. Auditul statutar va fi exercitat în condițiile prevăzute de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 90/2008.

Întreprinderile publice organizează auditul intern în conformitate cu dispozițiile Legii nr. 672/2002 privind auditul public intern, cu modificările și completările ulterioare. Auditorii interni raportează direct consiliului de administrație.

Întreprinderea publică, prin grija președintelui consiliului de administrație sau al consiliului de supraveghere, trebuie să publice pe pagina proprie de internet, pentru accesul acționarilor sau asociaților și al publicului raportul de audit annual. Situațiile financiare anuale și raportările contabile semestriale, rapoartele consiliului de administrație sau, după caz, ale consiliului de supraveghere și raportul de audit anual sunt păstrate pe pagina de internet a întreprinderii publice pe o perioadă de cel puțin 3 ani.

Regiile autonome au obligaţia să îşi organizeze şi să îşi exercite controlul financiar propriu, potrivit legii şi prevederilor din statutele proprii sau din actele de înfiinţare.

Entitățile publice trebuie să își organizeze și să urmărească funcţionarea controlului financiar intern (cu toate formele sale) care este reglementat de Ordonanţa de Urgență a

---

supraveghere a entităţii auditate şi/sau din membri care sunt numiţi de adunarea generală a acţionarilor entităţii auditate, cu respectarea legislaţiei în vigoare. Cel puţin un membru al comitetului de audit este independent şi are competenţă în contabilitate şi/sau audit. (2) Fără a aduce atingere responsabilităţii membrilor organelor de administraţie, de conducere sau de supraveghere ori a altor membri care sunt numiţi de adunarea generală a acţionarilor din cadrul entităţii auditate, comitetul de audit are, printre altele, următoarele atribuţii: a) monitorizează procesul de raportare financiară; b) monitorizează eficacitatea sistemelor de control intern, de audit intern, după caz, şi de management al riscurilor din cadrul societăţii comerciale; c) monitorizează auditul statutar al situaţiilor financiare anuale şi al situaţiilor financiare anuale consolidate; d) verifică şi monitorizează independenţa auditorului statutar sau a firmei de audit şi, în special, prestarea de servicii suplimentare entităţii auditate. (3) În cazul entităţilor de interes public, propunerea venită din partea organului de administraţie sau de supraveghere privind numirea unui auditor statutar sau a unei firme de audit se bazează pe o recomandare a comitetului de audit. (4) Auditorul statutar sau firma de audit raportează comitetului de audit cu privire la aspectele esenţiale care rezultă din auditul statutar şi, în special, cu privire la deficienţele semnificative ale controlului intern în ceea ce priveşte procesul de raportare financiară. (5) În aplicarea prevederilor alin. (1)-(4), Camera recomandă măsuri de implementare care se aprobă de organismul de supraveghere în interes public.

Guvernului nr.90/2008. Această ordonanţă prevede că dispoziţiile ei reglementează controlul intern şi controlul financiar preventiv la instituţiile publice cu privire la utilizarea fondurilor publice şi administrarea patrimoniului public. Patrimoniul public reprezintă totalitatea drepturilor şi obligaţiilor statului, unităţilor administrativ-teritoriale sau ale entităţilor publice ale acestora dobândite sau asumate cu orice titlu. Drepturile şi obligaţiile statului şi unităţilor administrativ-teritoriale se referă atât la bunurile din domeniul public cât şi la cele din domeniul privat al statului şi al unităţilor administrativ-teritoriale.

Referinţe bibliografice:

1. Stanciu D. CĂRPENARU, Sorin DAVID, Cătălin PREDOIU, Gheorghe PIPEREA, Legea societăţilor comerciale, Comentariu pe articole, Ediţia 4, Editura C.H. Beck, Bucureşti, 2009;
2. Emil BĂLAN, Instituţii de drept public, Editura All Beck, Bucureşti, 2003;
3. Emil BĂLAN, Instituţii administrative, Editura C.H. Beck, Bucureşti, 2008;
4. Marina ZAHARIOAIE, Rolul întreprinderilor publice în dezvoltarea economică a statelor din Centrul și Estul Europei;
5. Raluca Iuliana EPUREANU (STOICEA), Societatea comercială, formă a asocierii autorităţilor şi instituţiilor publice cu persoane juridice de drept privat, Sibiu Alma Mater University Journals. Series B. Law and Administrative Sciences: 2008-2013 / Universitatea ''Alma Mater'' Sibiu, Sibiu, 2008-2013, 2011/1, p. 23-28;
6. Raluca Iuliana EPUREANU (STOICEA), Regimul juridic al formelor de asociere a autorităţilor publice şi instituţiilor publice (teză de doctorat), Bucureşti, 2018;
7. Viorel Găină, Drept Comercial Român, Editura C.H. Beck, București, 2017;
8. Catană Radu N., Popa, Adrian C. (2012), Principiile de guvernanță și structura administrației întreprinderilor de stat în urma OUG nr. 109/2011 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice, Studia Universitatis Babeș-Bolyai, Seria Jurisprudentia, nr. 3;
9. Marina Zaharoaie, "Rolul întreprinderilor publice în dezvoltarea economică a statelor din Centrul și Estul Europei", Universitatea „Alexandru Ioan Cuza", Iași;
10. Melinda-Timea Fulop, Mirela-Oana Pintea, „The link between corporate governance and performanance – evidence from Romania", Universitatea Babeș-Bolyai. Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Conferința Management Intercultural, volumul XVII, Nr. 1, pag. 33, 2015;
11. Radu N. Catană, Adrian C. Popa, Articolul "**Principiile de guvernanță și structura administrației întreprinderilor de stat în urma O.U.G. nr. 109/2011 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice, Revista Iurisprudentia, nr. 3/2012;**
12. O.U.G. nr. 30/1997 privind reorganizarea regiilor autonome;
13. O.U.G. nr. 88/1997 privind privatizarea societăţilor comerciale;
14. O.U.G. nr. 20/2001 pentru stabilirea unor măsuri referitoare la administrarea companiilor/societăţilor naţionale şi a celorlalte societăţi comerciale la care statul sau o autoritate a administraţiei publice locale este acţionar majoritar;
15. O.U.G. nr. 109/2001 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice.

16. Legea nr. 30/1991 privind organizarea şi funcţionarea controlului financiar de stat şi a Gărzii Financiare, publicată în M.O. nr.64 din 27.03.1991.
17. O.G.nr. 119/1999 privind controlul intern şi controlul financiar preventiv, republicată în M.O. nr.799 din 12.11.2003, art.2, lit.m) şi Legea nr.672/2002 privind auditul public intern, publicată în M.O.nr.953 din 24.12.2002, art.2. lit.g) şi s).
18. Legea nr.672/2002 privind auditul public intern, publicată în M.O.nr.953 din 24.12.2002.
19. Legea nr.31/1990 privind societăţile comerciale, republicată în Monitorul Oficial nr.1066 din 17.11.2004.
20. Şt. Crăciun - „Controlul şi auditul financiar Expertiza contabilă", Ed. Economică, Bucureşti, 2002, pag.191.
21. V.Munteanu - „Control şi audit financiar contabil", Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 2003, pag. 439-441.
22. Şt. Crăciun - „Controlul şi auditul financiar Expertiza contabilă," Ed. Economică, Bucureşti, 2002, p.180-182.

THE TERMINATION OF THE EUROPEAN ECONOMIC INTERES GROUP

Daniela Mudava(Bărbuț)

PhD Student, University of Craiova

Abstract : The termination of the economic interest group means the end of its quality as a legal subject, i.e. of the legal capacity with which it was invested. Given that in the text of Regulation (EEC) no. 2137/1985, a definition of the notion of termination of the European economic interest group was not given, nor the ways of its termination, but only a set of rules was listed regarding dissolution and liquidation, giving the possibility that these rules can be supplemented by national provisions. The principles governing the dissolution and liquidation of the European economic interest group are largely those applicable in the case of the dissolution and liquidation of companies with legal personality and the economic interest group.

Keywords : termination, group, rules, dissolution, liquidation ,nullity

I Dizolvarea grupului european de interes economic

1. Noțiuni generale

Procesul de încetare a existenței grupului de interes economic poate fi grupat în două etape și anume: dizolvarea și lichidarea grupului.

Dizolvarea reprezintă modul de încetare a existenței grupului european de interes economic ce intervine în cazurile prevăzute de lege și care pune în mișcare lichidarea acestuia. În ceea ce privește grupul de interes economic dizolvarea este prima etapă de încetare a existenței grupului în cadrul căruia au loc operațiunile care declanșează acest proces, constituind premisa celei de-a doua etape, lichidarea. Dizolvarea grupului european de interes economic trebuie parcursă în mod obligatoriu și distinct de etapa lichidării.

În etapa dizolvării, capacitatea juridică conferită grupului de textul normativ european în materie nu este afectată, însă dizolvarea pune capăt activității normale a grupului european de interes economic.

Dizolvarea ca operațiune juridică prin care urmărește, în cazurile prevăzute de lege, încetarea grupului european de interes economic poate fi analizată din mai multe puncte de vedere: după modul de operare, după natura cauzelor care constituie temei al dizolvării[1].

În funcție de criteriul modului în care operează dizolvarea grupului european de interes economic, distingem între dizolvarea voluntară și dizolvarea judiciară[2].

Cât privește dizolvarea voluntară se produce de drept, prin decizia membrilor grupului, iar în cazul dizolvării judiciare se produce ca urmare a pronunțării unei hotărâri de instanța de judecată.

---

[1] E. Lupan, S. Sztranyiczki, *Persoanele în concepția noului Cod civil,* Ed. C.H. Beck, București, 2012, pag. 353.

[2] V.Găină, *Drept comercial român*, Introducere în dreptul comercial.Întreprinderea.Fondul de comerț.Comercianții, Ed. C. H. Beck, Bucureşti, 2017, pag. 608.

Gabriel Boroi, Carla Alexandra Anghelescu, *Curs de drept civil. Partea generală*, Ed.Hamangiu,Bucureşti, 2011, pag. 127;

Din analiza dispozițiilor Regulamentului (CEE) 2137/1985 rezultă că, dizolvarea grupului european de interes economic, se poate face ca urmare a deciziei membrilor săi, care constată împlinirea termenului stabilit în contractul constitutiv al grupului sau existența oricărei alte cauze de dizolvare prevăzute în contract, sau constată îndeplinirea obiectivelor grupului sau imposibilitatea de a le continua[3].

2. Decizia membrilor

Dizolvarea grupului european de interes economic poate interveni de drept, ca urmare a deciziei membrilor, care pot hotărî cu privire la momentul încetării activității. Potrivit prevederilor legale ale art.31 din Regulamentul (CEE) 2137/1985 dizolvarea grupului european de interes economic, se poate face ca urmare a deciziei membrilor săi.
În absența unor stipulații contrare în cuprinsul actului constitutiv[4], decizia de dizolvare a grupului european de interes economic se ia în unanimitate. Decizia membrilor care dispune dizolvarea grupului european de interes economic se depune la oficiul registrului comerțului pentru înscrierea mențiunilor în registrul comerțului, precum și pentru a fi publicată în Monitorul Oficial.

3. Împlinirea termenului stabilit pentru durata grupului european de interes economic

În funcție de scopul urmărit la înființarea sa, grupul european de interes economic poate fi constituit pe durată determinată sau pe durată nedeterminată. Atunci când durata grupului european de interes economic este determinată trebuie inserat în mod obligatoriu acest aspect în actul constitutiv. Conform art. 31 alin. (2) lit. a) din Regulament, care prevede că, dacă termenul pentru care a fost constituit s-a împlinit, grupul european de interes economic se dizolvă. Dizolvarea grupului fundamentată pe această cauză de dizolvare[5] este o consecință directă a voinței membrilor, care au stabilit prin actul constitutiv la momentul constituirii grupului că acesta își va înceta existența la data împlinirii termenului stipulat prin acesta. Efectul dizolvării grupului privind împlinirea termenului stabilit poate fi înlăturat prin voința membrilor care hotărăsc prelungirea duratei de funcționare a grupului pe o perioadă determinată sau nedeterminată. Cât privește hotărârea membrilor de prelungire a duratei grupului peste termenul stabilit în contractul de constituire a grupului, aceasta trebuie luată în unanimitate. Prelungirea duratei de funcționare a grupului european de interes economic atrage după sine modificarea actului constitutiv al grupului. Modificarea actului constitutiv în ceea ce privește prelungirea duratei grupului trebuie încheiat în formă autentică.

4. Cauze de dizolvare a grupului european de interes economic

Dizolvarea grupului european de interes economic are ca principale cauze: expirarea timpului stabilit de membrii, imposibilitatea realizării obiectivelor pentru care a fost creat grupul, declararea falimentului grupului și la cererea unui membru din ,,motive bine întemeiate''.
Cauzele de dizolvare a grupului european de interes economic sunt cele reglementate de lege sau cele stabilite în contractul constitutiv.

[3]Art.31 din Regulamentul (CEE) 2137/1985
[4] Art.120 din Legea nr.161/2003 privind unele măsuri pentru asigurarea transparenței în exercitarea demnităților publice, a funcțiilor publice și în mediul de afaceri, prevenirea și sancționarea corupției, cu modificările și completările ulterioare.
[5]Cristian Gheorghe,*Societatea simplă, întreprinderea comercială. Administrare și încetare de drept comercial*, în Revista nr.10/2013.

II Lichidarea grupului european de interes economic

1.Noțiuni introductive

Lichidarea grupului european de interes economic reprezintă cea de-a doua etapă a procesului de încetare a grupului prin dizolvare. Etapa lichidării este distinctă de etapa dizolvării, care trebuie parcursă în mod obligatoriu și distinct. Grupul european de interes economic persoană juridică română își păstrează capacitatea civilă pentru operațiunile necesare lichidării până la finalizarea acestora[6].La fel ca și în cazul lichidării societăților, operațiunile care se efectuează în cadrul fazei de lichidare a grupului european de interes economic au ca scop identificarea,cuantificarea activelor, transformarea lor în numerar, stabilirea pasivului, plata creditorilor grupului și repartizarea activului intre membrii[7]. Intrarea grupului în etapa lichidării produce o serie de consecințe în existența acestuia:

a) Activitatea grupului va fi subordonată exigențelor lichidării, obiectivul grupului și activitatea sa modificându-se în acest sens. Activitatea desfășurată de grup, fie că are caracter comercial sau civil, se va limita la realizarea operațiunilor aflate în curs la momentul dizolvării.

Administratorii grupului european de interes economic nu vor mai putea întreprinde noi operațiuni, în caz contrar ei vor răspunde personal și solidar pentru executarea lor.

b) Administratorii grupului european de interes economic vor fi înlocuiți de lichidatori. Lichidatorii sunt persoane fizice sau juridice autorizate și investite cu atribuțiile lichidării.
c) Predarea gestiunii grupului european de interes economic de la administratori la lichidatori, acestora revenindu-le obligația să facă un inventar și să încheie o situație financiară care să constate situația exactă a activului și pasivului grupului. În situația în care între persoanele responsabile de efectuarea operațiuni de predare a patrimoniului grupului, apar neînțelegeri, acestea vor fi soluționate, la cererea persoanei interesate, administrator sau lichidator, de către instanța de judecată.

Lichidatorii unui grup de interes economic persoană juridică română își îndeplinesc mandatul lor sub controlul persoanelor care îndeplinesc atribuția de cenzor[8]. Având în vedere că în Regulament nu sunt inserate dispoziții cu privire la un asemenea organ de control al gestiunii unui grup, o asemenea cerință neimpunându-se și în cazul grupului european de interes economic. În ceea ce privește lichidatorii, textul normativ european care reglementează grupul european de interes economic se rezumă la a prevedea în sarcina acestora obligația efectuării formalităților de publicitate cu privire la numirea sau încetarea lor din funcție. De asemenea, prevede că lichidarea și încheierea unui grup european de interes economic este reglementată de legislația internă. De remarcat faptul că, în privința lichidării grupului de interes economic, dispozițiile Legii nr.161/2003 sunt asemănătoare celor din materia societăților comerciale,asemănare justificată de grefarea entității juridice europene structura societății în nume colectiv existentă în legislația românească.

2. Numirea lichidatorilor

În ceea ce privește statutul lichidatorilor grupului de interes economic, Legea nr.161/2003 reglementează condițiile de numire a acestora, puterile, precum și răspunderea acestora. Numirea lichidatorilor se face de către toți membrii, cu unanimitate de voturi, dacă în actul constitutiv nu se prevede astfel. În acest scop, administratorul sau administratorii grupului vor organiza consultarea membrilor, care, în funcție de prevederile actului constitutiv, poate avea loc în cadrul

[6] Art.35 alin.(3) din Regulamentul (CEE) nr.2137/1985 și art.248 alin.(2) C.civ.
[7] C.-M. Letea, *Dizolvarea și lichidarea societăților comerciale*, Ed. Hamangiu, București, 2008, pag.260
[8] Art.207 alin.(5) din Legea 161/2003

unei adunări generale sau în scris. Dacă nu se întrunește unanimitatea, lichidatorii vor fi numiți de instanța de judecată, la cererea oricărui membru sau administrator. Indiferent de felul prin care au fost numiți, lichidatorilor le revine obligația îndeplinirii unor formalități de publicitate,scop în care vor depune la oficiul registrului comerțului decizia membrilor prin care au fost numiți sau, după caz, sentința care îi ține locul pentru înscrierea mențiunilor în registru și publicarea în Monitorul Oficial al României. Anterior executării funcției lor, lichidatorilor le revine obligatia de a depune specimenul de semnătură în registrul comerțului. Potrivit prevederilor inserate în art.207 alin.(1) din Legea 161/2003, lichidatorii pot fi persoane fizice sau juridice.

3. Puterea lichidatorilor

În ceea ce privește puterile lichidatorilor, trebuie să distingem între puterile conferite acestora de către membri, cu unanimitate de voturi, și cele conferite de lege.
Prin actul constitutiv al grupului european de interes economic sau prin actul de numire a lichidatorilor, membrii pot acorda acestora puterea de a constitui ipoteci asupra bunurilor grupului, în caz contrar fiind necesară autorizarea instanței și avizul persoanelor care îndeplinesc funcția de cenzor. Sfera puterilor lichidatorilor se completează cu cele prevăzute de art.209 alin. (1) din Legea nr.161/2003, pe cele conferite de membri. Lichidatori grupului european de interes economic sunt în drept să stea în judecată și să fie acționați în interesele lichidării. Legea conferă lichidatorilor și puterea de a vinde prin licitație publică imobilele[9] și orice avere mobiliară a grupului. Sumele rezultate din vânzarea silită a bunurilor grupului european de interes economic sunt destinate în primul rând acoperirii pasivului. În calitate de reprezentanți legali ai grupului aflat în lichidare, lichidatorii pot să încheie tranzacții în vederea preîntâmpinării sau soluționării unui litigiu în care este parte grupul.

4. Raspunderea lichidatorilor

Potrivit dispozițiilor art.207 alin. (2) din Legea nr.161/2003, lichidatorii au aceeasi raspundere ca și administratorii grupului european de interes economic. Tinând cont că mandatul lichidatorilor are natură contractuală, întrucât puterea este conferită de membrii, cât și conținutul legal intrucât prin Legea 161/2003 se statuează pentru lichidatorii grupului european de interes economic anumite drepturi și obligații, sens în care răspunderea va fi una contractuală sau lichidatorii își vor angaja, după caz, o răspundere civilă, delictuală sau penală.

5. Lichidarea patrimoniului grupului european de interes economic cu privire la lichidarea activului respectiv lichidarea pasivului

În conformitate cu dispozițiile Legii 161/2003 se instituie condiția că bunurile grupului ar trebui vândute în totalitate în vederea achitării pasivului și împărțirii activului net între membrii, iar prin interpretarea dispozițiilor din codul civil cu privire la destinația bunurilor rămase după lichidare rezultă că nu toate bunurile aflate în patrimoniul grupului european de interes economic persoană juridică română trebuie vândute.
Sens în care conform art.249 alin. (1) din Codul civil se prevede că indiferent de cauza dizolvării, bunurile persoanei juridice rămase după lichidare vor primi destinația stabilită prin

[9] Art.209 alin.(2) din Legea nr.161/2003

actul de constituire sau statut or destinația stabilită prin hotărârea organului competent luată înainte de dizolvare.
Situație în care, bunurile grupului pot fi vândute până la concurența sumelor necesare pentru plata creditorilor, urmând ca bunurile rămase după lichidare să fie atribuite, fie după regulile prevăzute în actul constitutiv al grupului, fie în raport de regulile din art.249 alin.(2) și (3) din Codul civil. Lichidarea activului grupului presupune pe lângă operațiunea de transformare a bunurilor și operațiunea de încasare a creanțelor pe care grupul îl are față de terți, astfel lichidatorilor le revine obligația de a încasa la scadență creanțele, întrucât obligațiile asumate de terți față de grupul aflat în lichidare își mențin valabilitatea; situație în care recuperarea creanțelor constituie un proces anevoios. Există posibilitatea ca sumele de bani obținute din vânzarea bunului din patrimoniul[10] grupului, precum și a fondurilor obținute din încasarea creanțelor să nu fie suficiente pentru plata datoriilor grupului, situație în care lichidatorii trebuie să ceară sumele necesare membrilor conform art.211 din Legea 161/2003.
Asemenea asociaților în societatea în nume colectiv și asociații comanditați din cadrul societății în comandită simplă și membrii grupului european de interes economic au o răspundere nelimitată și solidară pentru obligațiile societății în cazul ordinii de urmărire a membrilor. Astfel, atunci când este necesară complinirea activului, dacă există membri care nu și-au îndeplinit obligațiile față de grup, lichidatori îi vor urmării mai întâi pe aceștia și doar în cazul în care pasivul tot excedează activul, vor trece la urmărirea membrilor ca răspundere solidară și nelimitată[11]. Sumele de bani rezultate din lichidarea activului grupului au ca principală destinație plata datoriilor grupului, sens în care lichidatorii pot să contracteze obligații cambiale sau să facă împrumuturi neipotecare în scopul achitării acestora, sau pot plătii ei înșuși aceste datorii, subrogându-se în dreptul creditorilor plătiți.
Lichidatori care au achitat astfel datoriile grupului cu proprii lor bani nu vor putea însă să exercite împotriva grupului drepturi mai mari decât acelea ce aparțineau creditorilor plătiți așa cum statuează art.212 din Legea 161/2003. Pentru recuperarea creanțelor pe care le au față de grup creditorii au posibilitatea să acționeze grupul în instanță, deoarece grupul își păstrează capacitatea juridică până la încheierea lichidării sale. În conformitate cu regulile generale instituite de art.24. alin (2) din Regulamentul CEE nr.2137/1985, creditorii grupului nu se vor putea îndrepta asupra membrilor car răspund nelimitat și solidar pentru datoriile grupului, înainte de finalizarea grupului, în afara cazului în care ei au solicitat grupului executarea obligației, iar aceasta nu a fost executată în termen.
Rezultatele operațiunilor de lichidare a activului și pasivului grupului vor fi consemnate de lichidatori în situația financiară de lichidare întocmită după terminarea lichidării.
În situația în care există un activ net lichidatorii vor întocmii un proiect de repartizare a acestuia între membri.
Operațiunile desfășurate în faza lichidării grupului au drept scop principal lichidarea patrimoniului său și constau în lichidarea activului și pasivului grupului.
Bunurile grupului vor fi transformate în bani, din sumele rezultate va fi acoperit pasivul grupului, urmând ca eventualul activ net să fie repartizat membrilor potrivit cotelor stabilite prin actul de constituire a grupului sau în lipsa unei astfel de dispoziții, în părți egale.

6. Încheierea lichidării

La terminarea lichidării, la cererea lichidatorului grupului european de interes economic, persoană juridică română va fi radiat din registrul comerțului în care este înregistrat, moment în care grupul încetează de a mai fi subiect de drept.

[10] Smaranda Angheni, *Drept comercial. Profesioniștii- comercianți,* Ed. C. H. Beck, București, 2013, pag.260
[11] St. D. Cărpenaru, C. Predoiu, S. David, Gh. Pipera, *Societăți comerciale. Reglementari. Doctrină. Jurisprudență,* Ed.All Beck, București, 2002, pag.297 și urm.

Radierea grupului din registrul comerțului este obligatorie și trebuie să fie cerută în termen de 15 zile de la terminarea ultimului act de lichidare, respectiv repartizarea activului net între membrii săi, după caz, de la data rămânerii definitive a hotărârii de atribuire a bunurilor în cazurile instituite de art.249 alin.(2) din Codul civil.

Bibliografie

1. *Smaranda Angheni*, Drept comercial. Profesioniștii- comercianți, Ed. C. H. Beck, București, 2013;
2. *S.Angheni*, Tratat de drept comercial, Ed. C.H. Beck, București, 2019;
3. *Gabriel Boroi, Carla Alexandra Anghelescu*, Curs de drept civil. Partea generală, Ed.Hamangiu,București, 2011;
4. *Cristian Gheorghe,* Drept comercial comunitar, București, 2005;
5.*Viorel Găină*, Drept comercial român. Introducere în dreptul comercial.Întreprinderea.Fondul de comerț.Comercianți, Ed.C.H. Beck, București, 2017;
6. *Lavinia Elena Stuparu,* Drept comercial. Profesioniștii comercianți, Universul Juridic, București, 2020;
7. *C.-M. Letea*, Dizolvarea și lichidarea societăților comerciale, Ed. Hamangiu, București, 2008;
8. E. Lupan, S. Sztranyiczki, *Persoanele în concepția noului Cod civil,* Ed. C.H. Beck, București, 2012;
9. *St. D. Cărpenaru, C. Predoiu, S. David, Gh. Pipera*, Societăți comerciale. Reglementari. Doctrină. Jurisprudență, Ed.All Beck, București, 2002;

Articole
1.*Cristian Gheorghe,*Societatea simplă, întreprinderea comercială. Administrare și încetare de drept comercial, în Revista nr.10/2013.

Legislație

1.Regulamentul (CEE) nr.2137/1985 privind Grupul European de Interes Economic (GEIE);
2.Regulamentul (CE) nr. 2157/2001 privind statutul societății europene (SE
3.Legea nr.161/2003 privind unele măsuri pentru asigurarea transparenţei în exercitarea demnităţilor publice, a funcţiilor publice şi în mediul de afaceri, prevenirea şi sancţionarea corupţiei, cu modificările şi completările ulterioare

ASSESSING THE POTENTIAL OF THE CIRCULAR ECONOMY IN THE MOST IMPORTANT SECTORS OF THE ECONOMY

Piciu Gabriela Cornelia, Senior Researcher, PhD,

Centre for Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu"

Abstract: *The article includes an assessment of the potential by which the circular economy through various strategies: reuse, repair, and recycling is used as a means of reducing European greenhouse gas emissions, which are the cause of climate change. The analysis aims to quantitatively assess the potential of circular economy strategies to achieve greenhouse gas emissions (GHG) mitigation targets. For this purpose, it will be identified which are the economic sectors with the most emissions and where efforts should be concentrated, where the potential of the circular economy has been realized and the results obtained, as well as where the remaining potential is, in order to implement the circular model.*

Keywords: climate change, circular economy, greenhouse gas emissions, mitigation, polluting sectors

INTRODUCTION

All the signatory countries of the Paris Agreement actively participate in global climate cooperation, formulating proposals to reduce greenhouse gas (GHG) emissions. Countries' contributions are highlighted through Nationally Determined Contributions (NDCs), which contain mitigation targets that reflect each country's anticipated efforts to contribute to keeping the increase in global average temperature below +2°C.

To address this objective, developed countries have devised a model in which a strong emphasis is placed on long-term decarbonisation strategies. Developing countries, defined by the ONU based on geographic and economic criteria, direct their current efforts to develop or revise ways to limit GHG emissions in their NDCs by developing political, legislative and financial mechanisms.

In this context, the implementation of circular economy (CE) strategies has been invoked as a possible tool to help meet the NDC.

NATIONALLY DETERMINED CONTRIBUTIONS (NDCS)

Paris Agreement signatory countries have different NDCs with different mitigation targets, which are sometimes difficult to analyze and compare. These targets can be classified into two different groups:

(1) quantifiable targets, involving quantified GHG emission targets, for example, a reduction in GHG emissions per unit of GDP created, and

(2) non-quantifiable targets, which do not involve stating a clear numerical mitigation target.

For developing countries that have chosen targets that fall into the first group with more than 80% reduction in greenhouse gas emissions.

For countries with unquantifiable targets, however, no NDC benchmark can be constructed. In some developing countries, the mitigation targets stated in their NDCs are expressed through both a conditional and an unconditional target.

IMPLEMENTATION OF THE CIRCULAR ECONOMY IN THE MAIN POLLUTING SECTORS

The European Union (EU) has set itself the goal of reducing its emissions by 55% by 2030 from 1990 levels and achieving climate neutrality by 2050. In this sense, the EU Green Deal, including its "Fit for 55" package, are measures designed to achieve these objectives by implementing the circular model in the most polluting economic sectors.

The European Union (E.U.) has set itself the goal of reducing its emissions by 55% by 2030 compared to 1990 levels and achieving climate neutrality by 2050. In this sense, the EU Green Deal, including its "Fit for 55" package, are measures aimed at achieving these objectives by implementing the circular model in the most polluting economic sectors.

The other signatory signatory countries of Paris Agreement guides himself by the strategies included in nationally determined contributions (NDCS), on different sectors of the economy.

Thus, categories of sectors of the economy were considered as main polluters:

- Energy Sector;

- The Industrial Sector;

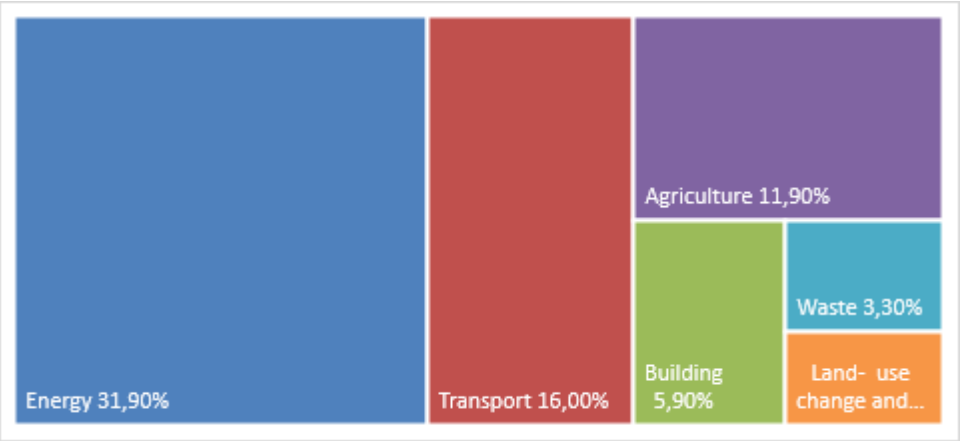
- The Agricultural Sector;

- Construction Sector;

- Transport Sector;

These main categories are divided into sub-categories, providing different degrees of detail on the implementation of the circular economy. The total greenhouse gas emissions of the world economy resulting from the summation of emissions from each polluting economic sector are presented in Figure 1.

Figure 1: Greenhouse Gass Emission (GES) of the word economy.



Source: EIA (Environmental Investigation Agency) (2022)

Energy sector

The energy sector accounts for approximately 32% of global greenhouse gas (GHG) emissions, while also being the largest source of energy-related CO2 emissions today.

The largest source of pollution in the energy sector was found to be from coal-fired electricity generation. Emissions from electricity generation account for 74% of CO2 emissions, followed by gas at 21% and oil at 5%.

The energy sector and their mitigation potential analysed against baseline emissions consider the sub-sectors biomass for fossil fuels and recycling and reuse. Depending on the geographical and economic criteria of a country, the replacement of energy from fossil fuels with a certain form of renewable energy sources, mainly based on biomass for fossil fuels, the mitigation potential achieved by implementing the circular model was found in the following variants (Table 1).

Table 1: The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy in Energy Sector

Subsectors of the Energy Sector	Geographical and economic criteria of the countries	The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy
biogas	USA and UK	−80%–94%
	Sweden	−60%
reused batteries	-	−58%
	UK	−5%–10%

Sources: Morrison et al (2018), Nilsson et al (2020), Bobba et al (2018), Cooper and Hammond (2018)

The decarbonization of the energy sector will be achieved by increasing the share of wind and solar renewable sources and by completely eliminating fossil fuels, gas and oil. Storage devices also need to be diversified and adapted to support the high supply of variable energy.

Industrial Sector

Greenhouse gas emissions from industry had the fastest evolution of all sectors of the economy, accounting for 18.5% of total global emissions.

It is perhaps the sector where the implementation of the circular economy poses the greatest challenges given that over 60% of the mitigation needed to significantly reduce greenhouse gas emissions are based on technologies that are currently under development.

Recycling, reusing or replacing materials are the processes through which the implementation of the circular model is achieved by increasing their share in the industry (Table 2).

Table 2: The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy in Industry Sector

Subsectors of the Industry Sector	geographical and economic criteria of the countries	The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy
recycle	Taiwan	−54%
	Tanzania	−83%–91%
	Mexico	−73%
replacement of used materials	-	−45 to −55%
	-	−39 to −86%

Sources: Lee et al (2017), Sjolie (2012), Chavez and Sharma (2018)

The main obstacle that stands in the way of implementing the circular model in industry is the very long life span (40 years) of industrial equipment and their nature that allows very high GHG emissions.

The Agricultural Sector

Globally, agriculture is estimated to be responsible for 11.9% of greenhouse gas emissions. The main sources of emissions from the global food system come from animal husbandry and food cultivation, accounting for between 9% and 14% of total global GHG emissions, followed by land use practices (5-14%) and processing, distribution and consumption of food. (5-10%).

More than 20% of all food or 88 million tonnes per year is wasted in the EU and less than 11% of the food waste produced is currently recycled into human or animal feed (for edible waste) or by-products such as soil and compost (for inedible waste). Food waste has been found to account for approximately 8% of anthropogenic GHG emissions, making it a considerable source of climate impact.

The ways in which the circular model can be implemented was proven by using closed-loop production systems, where resource efficiency and waste recovery were prioritized over final disposal options, waste recovery by obtaining biogas from it, recycling phosphorus from meat and bones and the use of compost instead of fossil phosphorus.

Regarding the efficiency measures, it was found that the efficiency levels of the meat by using inputs such as fertilizer, feed concentrate, bedding etc. can reduce their carbon footprint (Table 3).

Table 3: The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy in Agriculture Sector

Subsectors of the Agriculture Sector	geographical and economic criteria of the countries	The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy
closed-loop production	Spain	−11%
	Spain	−83%–91%
	Thailand	−85%
	India	−13%
recycling	Austria	−28%
	-	−15% and −31%

Sursa: Noya et al (2017), Laso et al (2018), Pingmuanglek et al (2017)

The measures that can be taken to reduce GHG emissions in the agricultural sector are: changing diets to reduce meat consumption, expanding bioenergy production, reforestation.

Transport Sector

Transport accounts for approximately 16.9% of global GHG emissions and is considered the second largest polluting sector in the economy, after industry.

With the help of the circular model, the complete decarbonisation of the transport sector can be achieved, while at the same time reducing the externalities it currently produces, through a change in technology.

Switching from fuel-based vehicles to electric ones, removing heavily polluting cars from use or recycling and reusing them, using public transport and cycling are some of the ways to reduce polluting emissions (Table 4).

Table 4: The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy in Transport Sector

Subsectors of the Transport sector	geographical and economic criteria of the countries	The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy
fuel alternatives	London	−64%
changes in design	-	−29%
recycling/reuse	global	−69%
ownership	USA	−50%
car sharing	USA	−50%

Sources: Baptista et a (2011), Hertwich et al (2019), Gilbert et al (2017), Cruz et al (2016), Chen and Kockelman (2016)

A circular model that can be successfully implemented is car sharing among several consumers. Car sharing not only reduces the administrative and financial burden of rental cars, but also lowers GHG emissions and road traffic congestion, leading to better ESG performance. It also incentivizes manufacturers to retain ownership of their machines and maximizes their lifespan.

Buildings Sector

Globally, buildings are estimated to be responsible for 5.9% of greenhouse gas emissions.

To implement the circular model in the construction sector, a combination of measures can be used to stimulate system change. These include: urban planning, value-added business models, design for longevity and modularity, material substitution and material efficiency (Table 5).

Table 5: The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy in Buildings Sector

Subsectors of the Buildings sector	geographical and economic criteria of the countries	The percentage of GHG reduction through the implementation of the circular economy
replacing primary with secondary materials	Sweden, Denmark	−65%
reuse	Denmark	−15% and −21%
rethinking building materials	China	−40%
rethinking building materials	global	−50%

Sources: Hertwich *et al (*2019), Nußholz *et al* (2019), Eberhardt *et al* (2019a), Liu *et al* (2016)

The best solutions to implement the circular model are done by substituting primary materials with secondary ones and recycling them in a closed loop. The efficiency of recycling depends on several factors, the most important of which is the distance traveled to the recycling facilities.

CONCLUSIONS

It is found that in the construction of Nationally Determined Contributions (NDCS), the signatory countries of the Paris Agreement have focused more on technological substitution, such as biomass instead of fossil fuels and electric vehicles instead of internal combustion ones.

It also finds that most countries focus on recycling rather than the more transformative concepts of reduce, reuse and rethink.

However, notable progress has also been made in the replacement of traditional energy production, with photovoltaic panels and wind turbines, the replacement of internal combustion cars with electric ones.

BIBLIOGRAPHY

Baptista P *et al (*2011) Fuel cell hybrid taxi life cycle analysis *Energy Policy,*Volume 39, Issue 9.

Batlle-Vilanova P *et al (*2019) Biogas upgrading, CO2 valorisation and economic revaluation of bioelectrochemical systems through anodic chlorine production in the framework of wastewater treatment plants *Sci. Total Environmental.*

Bobba S *et al (*2018) Life Cycle Assessment of repurposed electric vehicle batteries: an adapted method based on modelling energy flows *J. Energy Storage.*

Chen T D and Kockelman K M (2016) Carsharing's life-cycle impacts on energy use and greenhouse gas emissions *Transp. Resources.*

Cooper S J G and Hammond G P (2018) 'Decarbonising' UK industry: towards a cleaner economy *Proc. Inst. Civil Eng. Energy.*

Cruz M, Klein A and Steiner V (2016) Sustainability assessment of road marking systems *Transp. Res. Procedia.*

Ellen MacArthur Foundation (2019) How the Circular Economy Tackles Climate Change *Material Economics* pp 1–62.

Gallego-Schmid A *et al (*2020) Links between circular economy and climate change mitigation in the built environment *J. Clean. Production.*

Haberl H *et al (*2020) A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part II: synthesizing the insights *Environ. Res. Lett.*

Hertwich E *et al (*2019) Material efficiency strategies to reducing greenhouse gas emissions associated with buildings, vehicles, and electronics—a review *Environ. Res. Lett.*

Isenhour C (2019) A consuming globalism: on power and the post-Paris Agreement politics of climate and consumption *Power and Politics in Sustainable Consumption Research and Practice* pp 21–44 .

Ivanova D *et al (*2020) Quantifying the potential for climate change mitigation of consumption options *Environ. Res. Lett.*

Laso J *et al (*2018) Finding an economic and environmental balance in value chains based on circular economy thinking: an eco-efficiency methodology applied to the fish canning industry *Resour. Conserv. Recycl.*

Lee R P *et al (*2017) Towards a closed carbon cycle and achieving a circular economy for arbonaceous resources - Net zero emissions, resource efficiency and resource conservation through coupling of the energy, chemical and recycling sectors *Oil Gas Eur. Mag. Volume* 43, pp.76–77.

Mittal S *et al (*2017) GHG mitigation and sustainability co-benefits of urban solid waste management strategies: a Case study of Ahmedabad, India *Chem. Eng. Trans. Volume* 56, pp. 457-462.

Moraga G *et al (*2019) Circular economy indicators: what do they measure? *Resour. Conserv. Recycl. pp.* 452–461.

Morrison B, Daystar J and Golden J S (2018) Substituting wood pellets for coal in large-scale power stations: a dynamic life cycle assessment examination *Int. J. Glob. Energy Issues* 41, pp. 272–88.

Murray A, Skene K and Haynes K 2(017) The circular economy: an interdisciplinary exploration of the concept and application in a global context *J. Bus. Ethics ,* Volume 140, pp. 369–80.

Nußholz J L K, Nygaard Rasmussen F and Milios L (2019) Circular building materials: carbon saving potential and the role of business model innovation a nd public policy *Resour. Conserv. Recycle,* Volume 141, pp. 308–316.

Nilsson A *et al (*2020) Environmental impacts and limitations of third-generation biobutanol: life cycle assessment of *n* -butanol produced by genetically engineered cyanobacteria *J. Ind. Ecol.* Volume 24, pp. 205–216.

Noya I *et al (*2017) Environmental assessment of the entire pork value chain in Catalonia–a strategy to work towards Circular Economy *Sci. Total Environ. , Volume* 589, pp. 122–129.

Pingmuanglek P, Jakrawatana N and Gheewala S H (2017) Supply chain analysis for cassava starch production: cleaner production opportunities and benefits *Jurnal Clean. Production, Volume* 162, pp. 1075–1084.

Sjolie H K (2012) Reducing greenhouse gas emissions from households and industry by the use of charcoal from sawmill residues in Tanzania *J. Clean. Prod.,* Volume 27, pp. 109–17.

UNEP (2019) 'Emissions Gap Report 2019'(https://www. unenvironment.org/resources/emissions-gap-report-2019).

ANALYSIS OF THE LEVEL AND STRUCTURE OF ROMANIA'S EXTERNAL DEBT

Drăgoi Cătălin, researcher, ICFM Victor Slăvescu

***Abstract**: All the world's countries rely on external borrowing to support domestic spending, so global external debt is constantly evolving and has grown rapidly in recent years amid the increased needs generated by the pandemic of Covid 19. If in 1990 Romania was the only country in the world whose external debt was zero, this being considered an economic asset in its development, things have gradually changed and Romania has increasingly higher external debts. The paper aims to study the level and structure of Romania's external debt in recent years together with other indicators of liquidity and solvency to see if there is a risk that the external debt may become unsustainable.*

Keywords (3 – 5 words): external debt; sustainability; liquidity; solvency;

Introduction

States resort to external borrowing when domestic savings are insufficient to finance both domestic domestic consumption and investment. Credit allows imports to exceed exports, provides financing for the budget deficit, and allows investment to exceed savings. Being considered the foundation of the capitalist economy, credit instruments are widely used at the macroeconomic level. Any country with a developing economy, but especially poor countries in a process of transition between centralized and market economy, can develop and build a competitive economy and a modern socio-economic infrastructure system using international financing, which generates external debt.

The debtor country must use external loans for the development and modernization of the economy and service infrastructure and not for consumption, because in this way it is possible to achieve economic growth, including the stimulation of exports, thus creating the necessary foreign exchange resources to be able to cover external public debt. Stimulating exports is one of the most important strategies in promoting external economic relations, because export revenues are one of the main sources that can be used to repay external debt. Therefore, regardless of size or level of development, states are interested in participating as efficiently as possible in the world economic circuit.

The problem of debt is current, considering the high level it currently has globally, as well as its effects on national economies and also on the world economy.

The external debt is a solution to complement the internal savings, offering the country that receives the loan, the possibility to finance a volume of investments greater than what would be possible to achieve only on account of internal resources. The external debt also contributes to supplementing the internal credit and maintaining demand within reasonable limits, as well as increasing the standard of living and carrying out the transition process. External loans can also serve to finance the temporary deficits of the balance of external payments , offering the authorities the solution to avoid the adoption of measures to reduce domestic consumption, which could compromise the country's development program. Conversely, if the balance of payments deficit is generated by permanent factors, long-term financing through external borrowing can delay the adjustments necessary to balance it, and can aggravate the fundamental problems of the balance of payments.

External financing provides access to more debt instruments, which allows efficient management of the risk and cost of external borrowing, thus it can be cheaper than internal financing.

The debt is considered sustainable if it does not lead to an "excessive" accumulation of its stocks, that is, to a level that could not be covered by future budget surpluses without major changes. For this it is necessary that the ratio of the debt in relation to the gross domestic product, to export revenues or to domestic revenues remains at an acceptable level.

The notion of solvency implies that a country's debt must be reduced and eventually written off. It is important that the indebted country continues to receive external financing and therefore must regularly pay the interest on its outstanding debt. Hence solvency it means the ability of a government to honor its debt service over a period of time without borrowing further and without increasing the external debt burden.

Liquidity is a short-term payment difficulty. A "debt crisis" refers to two situations: liquidity problems, when the debtor faces temporary difficulties but can repay the debt in the future if given time, and insolvency, when repayment is not currently possible or future.

Findings

The debate that a country's external debt raises in all environments and at all levels of a society is known, given the fact that the results and the effort to return them stretch over long periods of time and even over successive generations. The situation of Romania is well-known,

which in the eighth decade of the last century made great efforts that spread over the population that endured numerous privations in order to avoid the country becoming insolvent and then the early return of the debts that were perfected for the rapid industrialization of the country, for the development of the transport infrastructure, but also for certain objectives without economic relevance. If in 1990 it was moving towards a market economy with zero external debt, successive governments began to resort to external loans to support economic reforms and keep afloat the national economy that was suffering from the loss of external markets through the abolition CAER. Since 2007, the year of accession to the European Union, the easier access to credits has made each successive government turn to international creditors to meet the internal financing needs, often burdened by populist measures.

We will follow what happened with external loans in recent years and where we are at the end of 2021.

The country's GDP grew constantly in the analyzed period until 2020 when, due to the lock-down and the slow resumption of economic activity thereafter, Romania recorded a decrease in production. The return and recovery of the decreases from 2020 took place the following year.

The total external debt (consisting of long-term and short-term debt) recorded a decrease from 2012 to 2015 as a result of the return of the loan contracted from the IMF following the financial crisis triggered in 2008. From 2016, the external debt started to grow again, registering in 2020 a huge increase of approximately 20 billion euros as a result of the completion of loans to cover the expenses in the medical field as well as the support of certain categories of people and companies affected by the COVID 19 pandemic. In terms of dynamics, in just one year the external debt increased by 19% compared to the previous year. The increase in external debt continued in 2021 with another approximately 9 billion euros. However, compared to the GDP, the percentage of external debt decreases throughout the studied period except for 2020, given the fact that the growth rate of GDP was higher than the growth rate of external debt.

Long-term external debt is the main component of external debt (between 70% and 80% of it) has a negative dynamic until 2019 when it starts to grow. The ratio of external debt to GDP has the same trend.

The short-term external debt decreased only in the first three years of the interval, and then it increased constantly. This increase in short-term external debt is a problem because the

payment does not extend over the long term and creates short-term payment peaks (one year), which require efforts to pay or "roll" them in the absence of available liquidity.

The main component of the long-term external debt is the direct public debt, which starts from a percentage of 30% at the beginning of the period, reaching 60% in 2021.

Publicly guaranteed debt decreases from 1.7% at the beginning of the period studied to less than 0.2% in 2021.

Private debt is decreasing in importance from 46% of long-term external debt in 2012 to 36% in 2021. Even though long-term private debt has decreased, companies instead turned more to short-term external loans to support the business cycle production.

Loans from the IMF have an important weight only at the beginning of the studied interval so that by 2015 these loans will be paid.

Special drawing rights from the IMF had a minor importance below 2% during the period studied, with the exception of 2021 when, following the pandemic, this percentage reached 3.5% of long-term external loans.

Table 1. Total external debt, Long-term and Short-term external debt of Romania (2012-2021)

Year	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
GDP (mil. Euro)	133900	144700	150800	159000	170400	187800	202000	223000	218165	240154
Total external debt (mil.euro)	100857	98069	94744	92069	92910	97361	99841	105873	125927	134256
Percent. in GDP	75.32%	67.77%	62.83%	57.90%	54.52%	51.84%	49.43%	47.48%	57.72%	55.90%
Dynamics (y/y)	0.93%	-2.76%	-3.39%	-2.82%	0.91%	4.79%	2.55%	6.04%	18.94%	6.61%
1. Long-term external debt	79936.2	78859.7	75829.3	71424.5	69644.7	68520.2	68286.4	73646.0	92826.0	97043.0
Percentage in Total external debt	79.26%	80.41%	80.04%	77.58%	74.96%	70.38%	68.40%	69.56%	73.71%	72.28%
Percentage in GDP	59.70%	54.50%	50.28%	44.92%	40.87%	36.49%	33.81%	33.03%	42.55%	40.41%
Dynamics (y/y)	3.64%	-1.35%	-3.84%	-5.81%	-2.49%	-1.61%	-0.34%	7.85%	26.04%	4.54%
1.1. Direct public debt	23782.0	29069.0	31754.2	30940.8	31752.1	33117.5	34498.4	39192.0	57307.0	57988.0
Percentage in Long-term external debt	29.75%	36.86%	41.88%	43.32%	45.59%	48.33%	50.52%	53.22%	61.74%	59.75%
Dynamics (y/y)	21.07%	22.23%	9.24%	-2.56%	2.62%	4.30%	4.17%	13.61%	46.22%	1.19%
1.2. Publicly guaranteed debt	1423.60	1224.50	1078.30	668.90	547.10	432.20	351.40	285.10	219.60	162.70
Percentage in Long-term external debt	1.78%	1.55%	1.42%	0.94%	0.79%	0.63%	0.51%	0.39%	0.24%	0.17%
Dynamics (y/y)	-2.88%	-13.99%	-11.94%	-37.97%	-18.21%	-21.00%	-18.70%	-18.87%	-22.97%	-25.91%
1.3. Private debt	37182.9	36303.2	34311.6	33497.8	32453.3	31330.9	30807.5	33209.3	34002.5	34679.5
Percentage in Long-term external debt	46.52%	46.04%	45.25%	46.90%	46.60%	45.73%	45.12%	45.09%	36.63%	35.74%
Dynamics (y/y)	2.90%	-2.37%	-5.49%	-2.37%	-3.12%	-3.46%	-1.67%	7.80%	2.39%	1.99%

1.4. Long-term deposits of non-residents	7745.00	6452.70	6090.50	4943.10	3637.40	2468.60	1432.80	416.8	143.7	3255
Percentage in Long-term external debt	9.69%	8.18%	8.03%	6.92%	5.22%	3.60%	2.10%	0.57%	0.15%	3.35%
1.5. Loans from the IMF	8654.50	4708.40	1421.30	122.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Percentage in Long-term external debt	10.83%	5.97%	1.87%	0.17%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.6. SDR from IMF	1148.24	1101.90	1173.30	1251.60	1254.90	1170.90	1196.30	1216.1	1159.6	3364.8
Percentage in Long-term external debt	1.44%	1.40%	1.55%	1.75%	1.80%	1.71%	1.75%	1.65%	1.25%	3.47%
2. Short term external debt	20921.1	19209.2	18915.0	20644.0	23265.1	28840.5	31554.4	32226.8	33100.8	37213.2
Percentage in Total external debt	20.74%	19.59%	19.96%	22.42%	25.04%	29.62%	31.60%	30.44%	26.29%	27.72%
Dynamics (y/y)	-8%	-8%	-2%	9%	13%	24%	9%	2%	3%	12%

Source: National Bank of Romania

Figure 1.

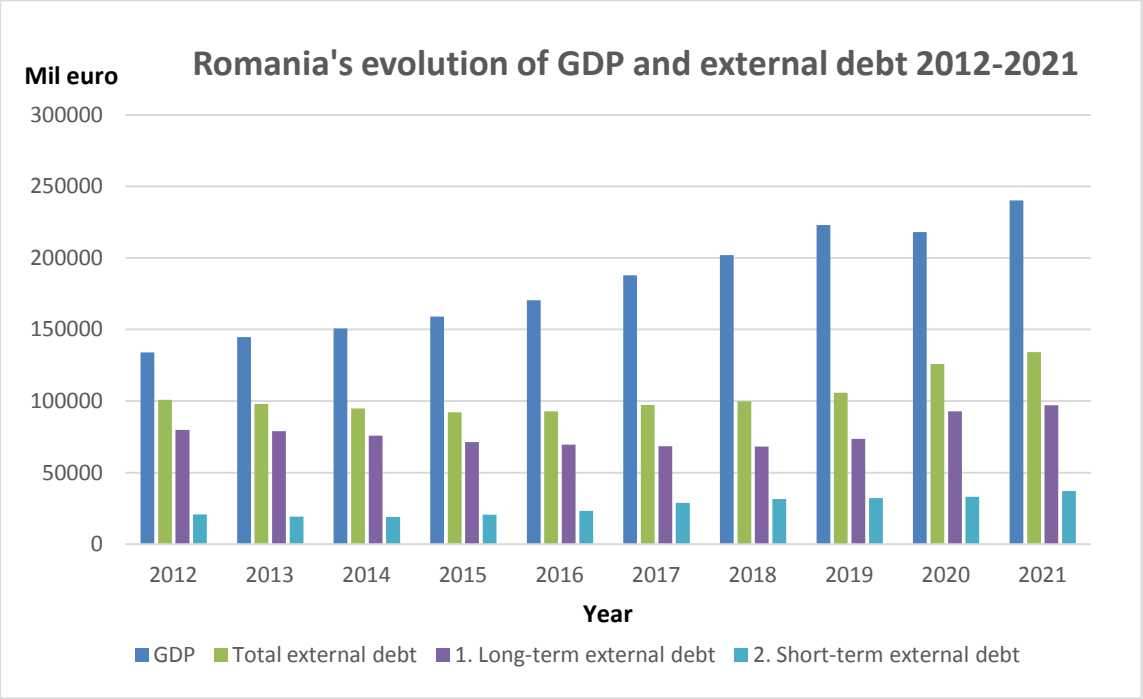


Figure 2.

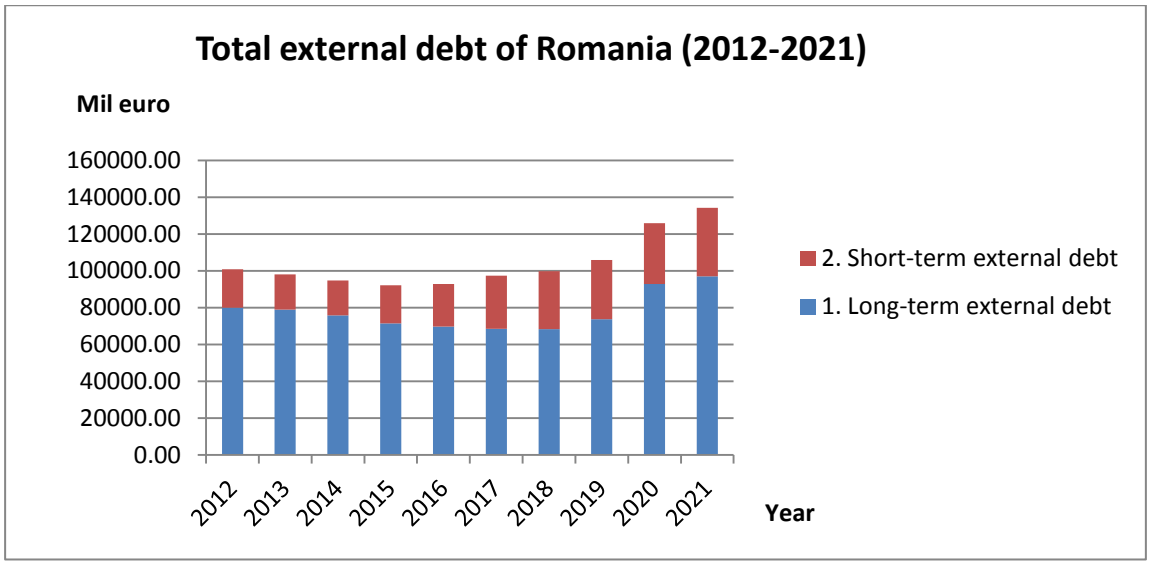


Figure 3.

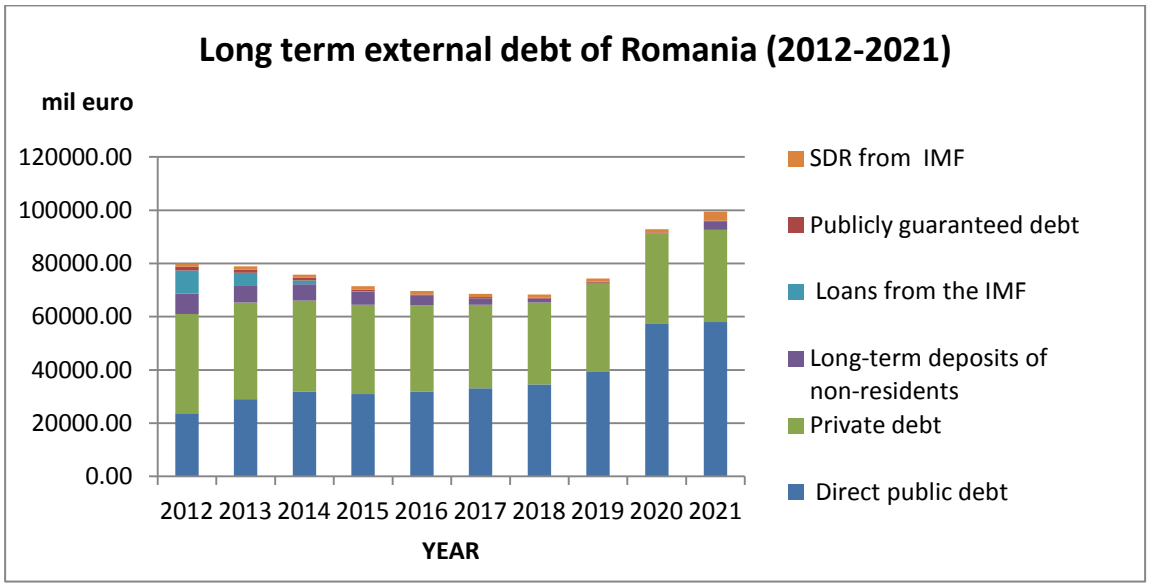
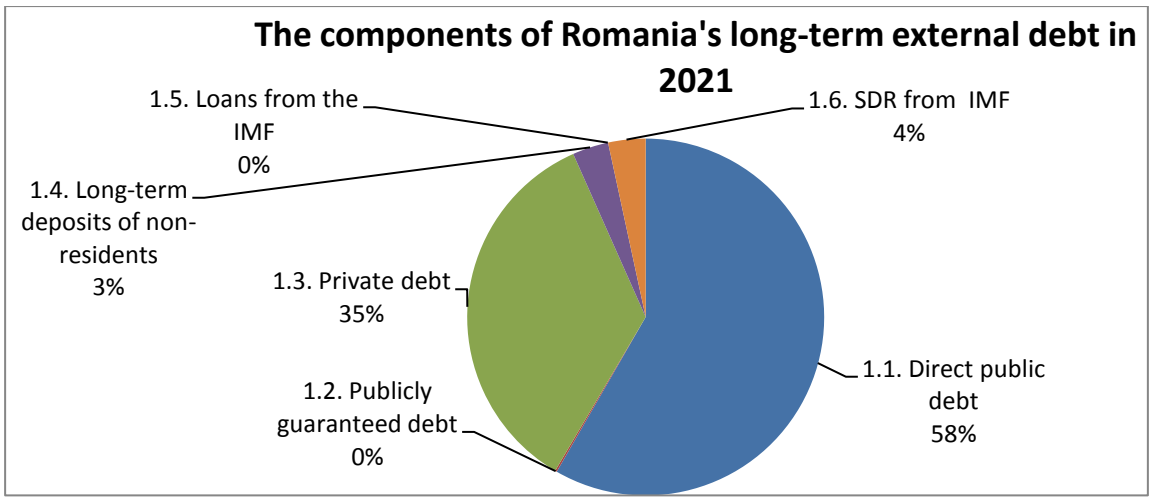


Figure 4.


The components of Romania's long-term external debt in 2021
1.5. Loans from the IMF 0%
1.6. SDR from IMF 4%
1.4. Long-term deposits of non-residents 3%
1.3. Private debt 35%
1.1. Direct public debt 58%
1.2. Publicly guaranteed debt 0%

It is noted that the sources for direct public debt are the multilateral institutions whose importance as a share of the funds provided decreases from 60% in 2012 to less than 19% in 2021. The Romanian state has turned to issuing bonds, this fact being a positive one , because in exchange for difficult negotiations with multilateral institutions that sometimes imposed certain conditions, when issuing bonds, the issuer establishes, according to its interests, the return period and the related interest. The other sources (bilateral institutions, private banks, others) have an insignificant contribution to the amounts attracted.

Table 2. Direct public debt, creditors

Year	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Long-term external debt (mil. euro)	79936.2	78859.7	75829.3	71424.5	69644.7	68520.2	68286.4	73646	92825.8	97042.8
Direct public debt (mil. Euro)	23782.0	29069.0	31754.2	30940.8	31752.1	33117.5	34498.4	39192.1	57307.2	57988.4
Multilateral institutions (financial credits)	14300.6	14150.0	13269.2	12275.2	11748.3	10505.8	8949.0	7492.4	11127.1	10971.7
Percentage in dir. publ. debt	60.13%	48.68%	41.79%	39.67%	37.00%	31.72%	25.94%	19.12%	19.42%	18.92%
Bilateral institutions (financial credits)	43.6	37.8	34.8	31.8	30.7	26.3	16.4	15.2	13.4	12.5
Percentage in dir. publ. debt	0.18%	0.13%	0.11%	0.10%	0.10%	0.08%	0.05%	0.04%	0.02%	0.02%
Bond issues	8458.0	14052.6	17805.4	18137.6	19600.2	22366.7	25433.1	31609.6	46079.6	46915.2
Percentage in dir. publ. debt	35.56%	48.34%	56.07%	58.62%	61.73%	67.54%	73.72%	80.65%	80.41%	80.90%
Private banks	685.2	550.0	425.7	322.0	224.6	126.2	76.6	54.3	30.7	16.7
Percentage in dir. publ. debt	2.88%	1.89%	1.34%	1.04%	0.71%	0.38%	0.22%	0.14%	0.05%	0.03%
Other	294.6	278.6	219.1	174.2	148.3	92.5	23.0	20.7	56.3	72.4
Percentage in dir. publ. debt	1.24%	0.96%	0.69%	0.56%	0.47%	0.28%	0.07%	0.05%	0.10%	0.12%

Source: National Bank of Romania

The long-term debt service has bearable values (as we will see from the following solvency and liquidity indicators) and as a result of a good stagger of long-term payments, their amount is small in the second part of the studied 10-year interval compared to the first part of the interval. Instead, the short-term debt service is small in the first half of the interval and increasingly higher in the second part of the interval with a maximum of 70 billion in 2021.

In order to be able to face payment peaks and to be a credible partner on the foreign markets, the National Bank of Romania increased the total internationally available reserves held as well as the international foreign exchange reserves in the same proportion as the increase in the foreign debt.

Table 3. Short-term and long-term debt service

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Long-term debt service	18663.4	26285.7	24103.1	25285.4	21041.8	19440.2	19131.8	16736.6	16372.0	15968.4
Dynamics (y/y)	23.28%	40.84%	-8.30%	4.91%	-16.78%	-7.61%	-1.59%	-12.52%	-2.18%	-2.47%
Short-term debt service	35604.5	33675.1	33915.6	32285.0	49393.9	41450.9	46688.4	50730.8	55461.4	70001.8

Source: National Bank of Romania

Table 4. International reserves and exports

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Total internat. reserves	35412	35434	35505	35485	37905	37106	36800	37450	40752	45830
International currency reserves	31091	32496	32199	32227	32982	32319	31864	32926	35830	40475
Exports of goods and services (FOB)	53472	57308	61908	65742	70180	77880	84490	90124	81327	98079
Dynamics (y/y)	1.80%	7.17%	8.03%	6.19%	6.75%	10.97%	8.49%	6.67%	-9.76%	20.60%

Source: National Bank of Romania

Liquidity and solvency indicators.

It is noted that during the studied period these indicators have a good evolution in the sense of increasing liquidity and solvency, but the shock caused by the COVID19 pandemic has negatively modified the evolution of these indicators, as follows:

- The Total External Debt/Export ratio is decreasing from 2012 to 2019, in 2020 it increases so that in 2021 it returns to a decreasing trend;

- The Long-Term External Debt/Export ratio has a similar evolution to the previous indicator;

- The Currency reserves/Long Term External Debt ratio is maintained by the NBR at values higher than 40%, the shock in 2020 made this ratio fall below 40%, this was improved in 2021;

- The Long-Term debt service/GDP ratio is decreasing so that the payment of long-term external debt service is increasingly easier to do, due to the increase in GDP and the use of bond issues as the majority source of loans;

- The Long-Term debt service / Export report shows a favorable evolution, in the sense that exports have been increasing in the last decade with the exception of 2020 and long-term external debt service has decreased in the studied period;

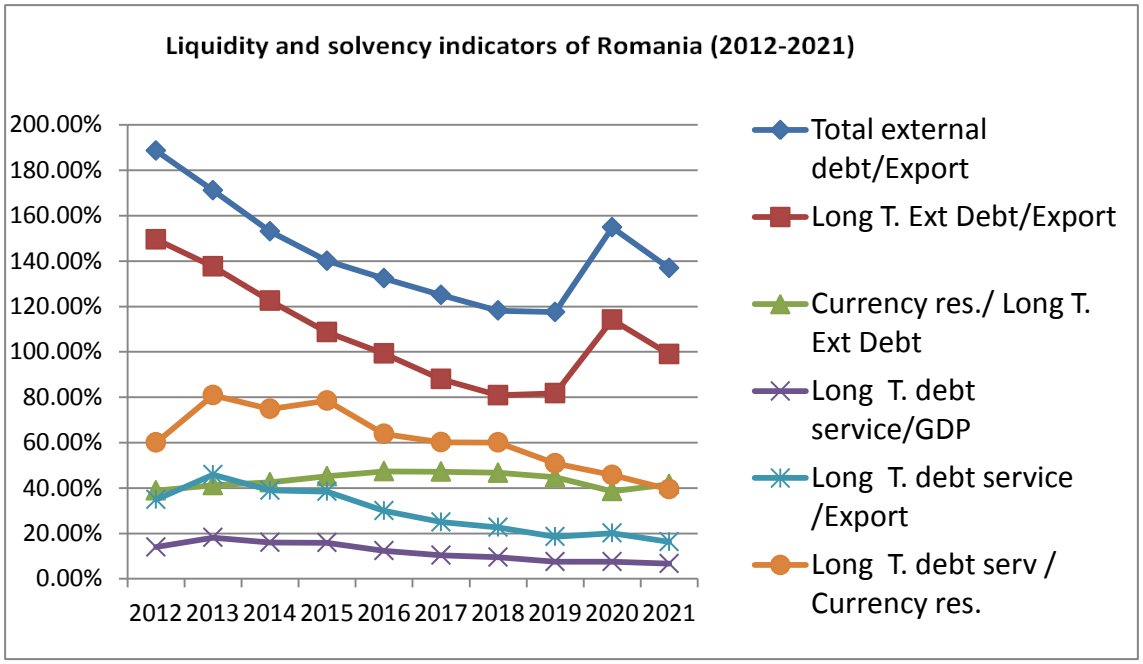
- The Long-Term debt service / Currency reserves ratio is decreasing due to the staggered payment of long-term external debt and the decrease in the amount of payment rates simultaneously with the increase in foreign exchange reserves.

Table 5. Liquidity and solvency indicators.

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Total external debt/Export	188.62%	171.13%	153.04%	140.05%	132.39%	125.01%	118.17%	117.47%	154.84%	136.89%
Long-Term Ext Debt/Export	149.49%	137.61%	122.49%	108.64%	99.24%	87.98%	80.82%	81.72%	114.14%	98.94%
Curr res./ Long Term Ext Debt	38.90%	41.21%	42.46%	45.12%	47.36%	47.17%	46.66%	44.71%	38.60%	41.71%
Long -Term debt service/GDP	13.94%	18.17%	15.98%	15.90%	12.35%	10.35%	9.47%	7.51%	7.50%	6.65%
Long -Term debt service /Export	34.90%	45.87%	38.93%	38.46%	29.98%	24.96%	22.64%	18.57%	20.13%	16.28%
Long- Term debt serv / Currency res.	60.03%	80.89%	74.85%	78.46%	63.80%	60.15%	60.04%	50.83%	45.69%	39.45%

Source: National Bank of Romania

Figure 5.



Conclusions

In the analyzed period, given the increase in GDP, the increase in exports, as well as the reserve level policy adopted by the BNR, even if both the short-term external debt and the long-term external debt are on an upward trend, the studied indicators do not show a situation difficult financial situation for Romania at the moment of 2021 or in the following period.

The budget deficit as well as the negative trade balance make it necessary to resort to external loans in the next period as well. Even if, at the level of the European Union, Romania is part of the group of countries with public debt compared to GDP below 60% and with a small external debt compared to GDP, the repeated recourse to external loans will cause these indicators to deteriorate. According to the current trend, Romania will already exceed the 60% threshold imposed by the Maastricht Treaty, the convergence criteria for joining the Euro currency. Currently, the average interest rate at which Romania borrows on foreign markets is over 9%, the highest among all European Union countries. High interest rates can become burdensome, to the point where newly contracted loans are used only to roll over older debts with interest rates that are difficult to sustain at a certain level of economic development. Let's not forget the situation of some countries with a more developed economy than ours which in 2012 were on the verge of becoming insolvent, namely the countries of the PIIGS group, Portugal, Spain, Italy, Ireland, and Greece.

The experience of the shock caused by the COVID 19 pandemic shows that there are totally unknown events that can deeply affect the national economy and the world economy and that the economic prospects can suddenly worsen, therefore a mix of policies is necessary that will lead to a better financial situation for Romania by balancing the budget and reducing the current account deficit, and maintaining the upward trend of economic development.

Bibliography

- National Bank of Romania (2012-2022), Monthly Bulletins: December 2013, December 2014, December 2015, December 2016, December 2017, December 2018, December 2019, December 2020, December 2021, August 2022 Bucharest; [online] Available at:<https://www.bnr.ro/Home.aspx> [Accessed 01 October 2022]
- Krugman, P., 1988. Market-based Debt-reduction Schemes. *NBER Working Paper No. 2587*. [online] Available at:<https://www.nber.org/papers/w2587> [Accessed 01 October 2022]
- Reinhart, C., Rogoff, K. , 2011. A Decade of Debt. NBER Working Paper No.16827, February 2011.

[online] Available at:<https://www.nber.org/papers/w16827.pdf >[Accessed 01 October 2022]

- Zaman, G. , Georgescu, G., 2010. Romania's External Debt Sustainability Under Crisis Circumstances, *Romanian Journal of Economics, 2010, vol. 30, issue 1(39),* [online] Available at:<http://revecon.ro/articles/2010-1/2010-1-1.pdf> [Accessed 01 October 2022]

RĂSPUNDEREA ORGANELOR DE CONDUCERE A CENZORILOR ȘI A PERSOANELOR DE EXECUȚIE SAU CU ATRIBUȚII DE CONTROL PRIVIND FALIMENTUL INSTITUȚIILOR DE CREDIT

DRD. AL-IBRAHIM AVIN (VÎRLAN-AL IBRAHIM)
UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
ȘCOALA DOCTORALĂ A FACULTĂȚII DE DREPT

Abstract

The bankruptcy procedure is applied in cases where the debtor cannot recover economically and in the case of debtors provided for by law. The opening of the bankruptcy procedure of the credit institution produces important consequences on the patrimony and on the rights of the debtor.

Rezumat

Procedura falimentului se aplică în cazurile în care nu se poate redresa economic debitorul și în cazul debitorilor prevăzuți de lege. Deschiderea procedurii falimentului instituției de credit produce consecințe importante asupra patrimoniului și asupra drepturilor debitorului.

Keywords

liability, debtor, bankruptcy, credit institutions

Cuvinte-cheie

răspundere, debitor, faliment, instituții de credit

I. Introducere

Procedura falimentului se aplică în cazurile în care nu se poate redresa economic debitorul și în cazul debitorilor prevăzuți de lege. Deschiderea procedurii falimentului instituției de credit produce consecințe importante asupra patrimoniului și asupra drepturilor debitorului.

Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență prevede anumite reguli speciale care guvernează răspunderea persoanelor ce au contribuit la starea de insolvență a debitorului. Aceste reguli privesc natura juridică a răspunderii, cererea de angajare a răspunderii, faptele care angajează răspunderea prescripția dreptului la acțiune.

II. Acțiunea în răspundere

1. Principii de antrenare a răspunderii

Plecînd de la principiile care fundamentează răspunderea delictuală, acoperirea prejudiciului este o sarcină directă a autorului faptului prejudiciabil aflat în legătură cu fapta. În cazul insolvenţei şi al falimentului, prejudiciul este provocat instituției de credit şi se concretizează, în primul rînd în starea de insolvenţă în care instituția de credit este plasată prin faptul ilicit, în al doilea rînd în dauna efectivă şi cuantificabilă printr-o apreciere pecuniară. Această motivare rezultă din interpretarea art. 169 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență. Judecătorul-sindic poate dispune ca o parte a pasivului debitorului în insolvenţă sau faliment să fie suportată de persoanele stabilite de această lege, parte care trebuie să exprime concordanţa prejudiciului în legătură cu faptul prejudiciabil al celui ţinut să răspundă.[1]

2. Natura juridică a răspunderii

Răspunderea reglementată de Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență este o formă specială de răspundere civilă delictuală, care împrumută cele mai multe dintre caracteristicile răspunderii delictuale de drept comun, dar care se completează cu elemente de specificitate prevăzute de Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență. Pentru ca această răspundere să poată să fie angajată, este necesar a fi îndeplinite condițiile generale ale răspunderii civile delictuale, prevăzute de Codul civil, precum si cele special reglementate de Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență.

Natura juridică a răspunderii lichidatorului judiciar, potrivit art. 169 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență este aceea a unei răspunderi speciale care împrumută caracteristicile răspunderii delictuale. Fiind atrasă răspunderea delictuală, înseamnă că, pentru a fi angajată, trebuie îndeplinite condiţiile generale ale răspunderii civile delictuale: faptă, prejudiciu, legătură de cauzalitate şi vinovăție, condiţii care preia unele conotaţii speciale. Caracterul special al răspunderii reglementată de art. 169 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență constă în aceea că textul de lege delimitează categoria faptelor considerate nelegitime, prejudiciul - care este acela al provocării sau contribuirii faptelor la ajungerea

[1] https://www.tudorduca.ro/post/avocat-insolventa-faliment, publicat în data de 17.11.2016, accesat în data de 15.01.2023

debitoarei în stare de insolvenţă, avînd o cauzalitate tipică între faptă şi prejudiciu, subliniind că acest element trebuie dublat de un scop, vina persoanei chemată a răspunde fiind apreciată în concret.[2]

3. Cererea de angajare a răspunderii

Lichidatorul judiciar are legitimare procesuală pentru formularea acţiunii în atragerea răspunderii persoanelor vinovate pentru starea de insolvenţă precum în cazul insolvenţei de drept comun, dacă în raportul întocmit sunt identificate persoane cărora le-ar fi imputabilă apariţia stării de insolvenţă.[3]

4. Persoanele care răspund

Legea nr. 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență reglementează răspunderea membrilor organelor de conducere și supraveghere a debitorului dar și altor persoane care au contribuit la ajungerea în starea de insolvență a debitorului persoană juridică.

În raportul lichidatorului judiciar cu privire la cauzele falimentului, lichidatorul judiciar poate identifica persoane cărora apariția stării de insolvență a debitorului le poate fi imputabilă. Judecătorul sindic poate, la solicitarea lichidatorului judiciar, să dispună ca întregul pasiv neplătit al debitorului sau doar o parte a pasivului neplătit al debitorului aflat în faliment să fie suportat de aceste persoane. Sfera acestor persoane include membrii organelor de conducere nivelul funcțiilor executive superioare și anume directori manageri sau alte persoane cu atribuții de control intern, cenzorii sau auditorii instituției de credit. Aceștia trebuiau să dețină aceste funcții în ultimii 3 ani anteriori deschiderii procedurii falimentului instituției de credit. De asemenea, ei trebuie să fi contribuit la instalarea stării de insolvență pentru a avea legătură de cauzalitate cu starea de faliment. Atragerea răspunderii persoanelor responsabile cu instalarea stării de faliment poate fi începută de lichidatorul judiciar, un acționar al instituției de credit, creditori sau Banca Națională a României.[4]

În privinţa persoanelor împotriva cărora poate fi formulată o asemenea acţiune, cu toate că textul art. 169 alin. 1 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenţei şi de insolvenţă instituie principiul contribuţiei la starea de insolvenţă pentru determinarea subiectului pasiv al acţiunii („ orice alte persoane care au contribuit la starea de insolvenţă a debitorului”), textul special oferă

[2] https://www.tudorduca.ro/post/avocat-insolventa-faliment**,** publicat în data de 17.11.2016, accesat în data de 15.01.2023
[3] https://consultantavocat.ro/raspunderea-organelor-de-conducere-a-cenzorilor-si-a-personalului-de-executie-sau-cu-atributii-de-control-din-institutia-de-credit-ajunsa-n-faliment/, accesat în data de 15.01.2023
[4] C. Gheorghe*, Tratat de drept comercial român,* Ed. C.H. Beck, București, 2020, p. 808

instrumente menite să ajute la determinarea subiecţilor pasivi ai unei asemenea acţiuni, în funcţie de structurile şi funcţiile specifice instituţiilor de credit.[5]

Pot fi astfel îndreptate asemenea acţiuni împotriva membrilor organelor de conducere ori directorilor sau coordonatorilor cu atribuţii de control intern ai direcţiilor, departamentelor sau ai altor structuri asemănătoare, personalului de execuţie cu atribuţii de control intern, cenzorii sau auditorii din cadrul instituţiei de credit ajunse în stare de insolvenţă, care au deţinut funcţiile respective.

5. Prescripția dreptului la acțiunea în răspundere

Termenul de 3 ani anteriori deschiderii procedurii în care persoanele respective să fi activat în funcţie constituie o condiţie pe care trebuie să o îndeplinească persoana împotriva căreia este îndreptată acţiunea, nefiind un termen de prescripţie.

În speţă sunt aplicabile regulile prescripţiei, astfel cum sunt stabilite la art. 170 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, care prevăd că durata termenului de prescripţie este de 3 ani, iar punctul de plecare al calculului termenului este de la data cunoaşterii persoanei prin intermediul raportului întocmit de lichidator potrivit art. 97 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, sau data la care persoana trebuia cunoscută, dar nu mai tîrziu de 2 ani de la data deschiderii procedurii.

III. Condițiile antrenării răspunderii

1. Identificarea condițiilor

Ca şi în cazul faptelor pevăzute de art. 169 alin. 1 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, pentru atragerea răspunderii este necesar să se demonstreze că respectivele fapte chiar au contribuit la starea de insolvenţă a instituţiei de credit debitoare şi că există astfel o legătură de cauzalitate între fapta descrisă de textul de lege şi prejudiciu.

2. Prejudiciul

[5] https://consultantavocat.ro/raspunderea-organelor-de-conducere-a-cenzorilor-si-a-personalului-de-executie-sau-cu-atributii-de-control-din-institutia-de-credit-ajunsa-n-faliment/, accesat în data de 15.01.2023

În ceea ce privește prejudiciul care se urmărește a fi reparat prin angajarea răspunderii persoanelor care au contribuit la starea de insolvență, acesta nu se confundă cu insolvența însăși.

Problema prejudiciului a făcut obiectul unor discuții sub imperiul vechii reglementări, putînd fi făcute mai multe interpretări ale sintagmei „o parte a pasivului debitorului" la suportarea căreia putea fi obligată persoana responsabilă (partea din pasiv neacoperită în cadrul procedurii de insolvență sau partea din pasiv lăsată la latitudinea judecătorului ori acea parte din pasiv aflată în raport de cauzalitate cu fapta ilicită).

În noua reglementare se presupune o clarificare a întinderii prejudiciului la repararea căruia poate fi obligată persoana responsabilă. Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență prevede o dublă limitare a despăgubirilor, consacrată în următorii termeni: „o parte sau întregul pasiv al debitorului, persoană juridică, ajuns în stare de insolvență, fără să depășească prejudiciul aflat în legătură de cauzalitate cu fapta respectivă".

Se instituie un maxim absolut – „întregul pasiv al debitorului", pentru evitarea interpretărilor restrictive ale sintagmei anterioare „o parte a pasivului debitorului", dar și un maxim relativ – „prejudiciul aflat în legătură de cauzalitate cu fapta respectivă", în scopul conservării caracterului reparator al răspunderii.

Răspunderea pentru starea de insolvență se va angaja pentru acea parte din pasiv sau pentru tot pasivul aflată în raport de cauzalitate cu fapta ilicită, dar numai în condițiile în care există o relație cauzală între fapta ilicită și starea de insolvență. Răspunderea pentru insolvență se va angaja pentru acea parte din pasiv sau pentru tot pasivul care este neacoperită.

3. Faptele care angajează răspunderea

Legea nr. 85/ 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență prevede anumite reguli care guvernează răspunderea persoanelor care au contribuit la ajungerea în starea de insolvență a debitorului persoană juridică. aceste reguli se referă la natura juridică a răspunderii cererea de atragere a răspunderii faptele care angajează răspunderea prescripția dreptului la acțiune.

Pentru a fi atrasă răspunderea persoanelor care au contribuit la starea de insolvență a debitorului persoana juridica este necesară formularea unei acțiuni în răspundere a acestora. Această acțiune privind atragerea răspunderii poate fi solicitată de lichidator judiciar. În situația în care lichidatorul judiciar nu a arătat persoanele vinovate d producerea stării de insolvență a debitorului sau dacă nu a introdus acțiunea în răspundere această acțiune poate fi introdusă de președintele comitetului creditorilor în urma hotărîrii adunării creditorilor sau de un creditor desemnat de adunarea creditorilor. Totodată, poate introduce

acțiune răspundere creditorul care deține mai mult de 50 % din valoarea creanțelor înscrise la masa credală. cererea introdusă în acest fel va fi judecată separat şi se va forma un dosar asociat.

Răspunderea membrilor organelor de conducere şi de administrare dar şi a altor persoane care au dus la producerea stării de insolvența debitorului persoană juridică se aplică pentru faptele prevăzute de Legea nr. 85/ 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență.

Faptele care atrag răspunderea persoanelor care au contribuit la starea de insolvență a teritoriului persoana juridică sunt următoarele: au folosit bunurile sau creditele persoanei juridice în folosul lor sau în folosul altei persoane, au făcut acte de comerț în interes personal sub acoperirea instituției de credit, au dispus în interesul personal continuarea unei activități care ducea în mod vădit instituția de credit la încetarea de plăți, au deturnat sau au ascuns o parte din activul instituției de credit sau au mărit în mod fictiv pasivul acesteia, au folosit mijloace ruinătoare pentru a procura instituției de credit fonduri în scopul întîrzierii încetării de plăți, în luna anterior deschiderii procedurii au plătit sau au dispus să se plătească cu preferință unui creditor în dauna celorlalți creditori.[6]

4. Legătura cauzală între faptă și prejudiciu

Pentru antrenarea răspunderii este necesar să se dovedească legătura de cauzalitate între fapta de folosire a bunurilor sau fondurilor în propriul interes și starea de insolvență a debitorului.

Premisele răspunderii reglementate de art. 169 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență sunt elementele exterioare răspunderii, care circumstanțiaza activarea acesteia. Răspunderea respectivă depinde de existența procedurii de insolventa deschisă față de debitor și de constatarea insuficientei activului pentru plata întregului pasiv.

5. Culpa

La faptele prevăzute de art. 169 alin. 1 din Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței şi de insolvență, fapte care sunt fără excepţie prin natura lor, fapte săvîrşite cu intenţie, sunt adăugate fapte specifice activităţii în cadrul unei instituţii de credit, care deşi pot să nu fie săvîrşite cu intenţie, ci doar sub forma unei culpe ce constă în neglijenţă în îndeplinirea atribuţiilor, prin efectul sever pe care îl pot determina în cazul instituţiilor de credit, sunt sancţionate din punct de vedere

[6] I. Turcu, *Tratat teoretic și practic de drept comercial. Volumul IV,* Ed. C. H. Beck, București, 2009, p. 304-305

patrimonial precum faptele săvîrşite cu intenţie. Prevederea mizează în acest fel pe componenta sa preventivă.[7]

IV. Concluzii

Răspunderea juridică a acestor persoane nu se poate angaja în lipsa unui raport de cauzalitate între faptele lor şi prejudiciul adus instituţiei de credit.

Obligaţia de a suporta o parte din pasivul instituţiei de credit ajunse în stare de insolvenţă trebuie să fie proporţională cu întinderea prejudiciului cauzat, astfel încât răspunderea să nu fie mai mare decât prejudiciul cauzat.

Pentru luarea măsurilor, judecătorul sindic poate fi sesizat de către lichidator, de un acţionar, de oricare dintre creditori, de Banca Naţională a României, ori se poate sesiza din oficiu pe baza datelor din dosarul cauzei, şi va putea dispune măsuri asigurătorii.

Bibliografie

I. Tratate, cursuri, monografii

1. C. B. Nasz, Dreptul insolvenței. Curs universitar, Ed. Universul Juridic, București, 2017
2. C. Gheorghe, Tratat de drept comercial român, Ed. C.H. Beck, București, 2020
3. Gh. Piperea, C. Antonache, A. Dimitriu, I. Sorescu, A. Rățoi-Pîrvu, R. Dan, L. Hagiu, Codul insolvenței, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2017
4. Gh. Piperea, Drept Comercial Român. Teoria generală, întreprinderea și insolvența, Ed. C.H. Beck, Bucureşti, 2020
5. I. Turcu, Tratat teoretic şi practic de drept comercial. Volumul IV, Ed. C. H. Beck, București, 2009
6. R. Bufan, A. Deli-Diaconescu, F. Moțiu, Tratat practic de insolvență, Ed. Hamangiu, București, 2014
7. R. M. Roșu, C. M. Mihăilescu, G. D. Petcu, Falimentul și lichidarea, Ed. Universul Juridic, București, 2015

[7] https://consultantavocat.ro/raspunderea-organelor-de-conducere-a-cenzorilor-si-a-personalului-de-executie-sau-cu-atributii-de-control-din-institutia-de-credit-ajunsa-n-faliment/, accesat în data de 15.01.2023

8. St. D. Cărpenaru, Tratat de drept comercial român. Ediția a V-a actualizată, Ed. Universul Juridic, București, 2016
9. V. Nemeș, Drept comercial. Ediția a 3-a revizuită și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2018

III. Acte normative

Legea nr. 85 din 25 iunie 2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență actualizată

V. Jurisprudență națională și internațională

1. https://consultantavocat.ro/raspunderea-organelor-de-conducere-a-cenzorilor-si-a-personalului-de-executie-sau-cu-atributii-de-control-din-institutia-de-credit-ajunsa-n-faliment/, accesat în data de 15.01.2023

2. https://www.tudorduca.ro/post/avocat-insolventa-faliment, publicat în data de 17.11.2016, accesat în data de 15.01.2023